

Paul R. Krugman

**LA
MONDIALISATION
N'EST PAS
COUPABLE**

**Vertus et limites
du libre-échange**

Essais



La Découverte / Poche

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

**La mondialisation
n'est pas coupable**

Paul R. Krugman

La mondialisation n'est pas coupable

Vertus et limites du libre-échange

*Traduit de l'anglais par Anne Saint-Girons
avec le concours de Francisco Vergara*

*Ouvrage traduit avec le concours
du Centre national du livre*



La Découverte / Poche

9 bis, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

Titre de l'édition originale : *Pop Internationalism*.

En accord avec l'auteur et l'éditeur, les chapitres 7 et 13 de l'édition originale n'ont pas été repris dans la présente édition, qui comporte en revanche un épilogue complémentaire, « Le libre échange est-il dépassé ? », traduction d'un article de l'auteur publié dans la revue *Economic Perspectives* (vol. 1, n° 2, automne 1997).

La première édition de la traduction française de cet ouvrage a été publiée aux Éditions La Découverte en 1998 dans la collection « Textes à l'appui / série économie » dirigée par Robert Boyer et Pierre Salama.

Catalogage Électre-Bibliographie

KRUGMAN, Paul R.

La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange / trad. de l'anglais Anne Saint-Girons, avec le concours de Francisco Vergara. – Paris : La Découverte, 2000. – (La Découverte/Poche ; 81. Essais)
ISBN 2-7071-3113-X

RAMEAU : libre échange
 mondialisation (économie politique)
DEWEY : 337.1 : Économie internationale. Généralités.
Public concerné : Tout public

En application des articles L 122-10 à L 122-12 du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel *À La Découverte*. Vous pouvez également nous contacter sur notre site www.editionsladecouverte.fr.

© Massachusetts Institute of Technology, 1996.

© Éditions La Découverte & Syros, Paris, 1998, 2000, pour la traduction française.

Introduction

Un jour de décembre, à Little Rock, j'ai eu une soudaine révélation en écoutant le discours de John Sculley.

Ce n'est sans doute pas exactement le genre de révélation qu'aurait espéré l'orateur. Sculley était à l'époque directeur général d'Apple Computer mais il s'était surtout fait connaître par ses déclarations tous azimuts sur l'avenir du numérique. Ses nombreux discours sur le sujet ne lui avaient pas seulement fait une réputation de visionnaire de la haute technologie, mais l'avaient aussi propulsé au premier rang des grands chefs d'industrie dans l'opinion du président élu, Bill Clinton. De sorte que lorsque les membres de la future administration réunirent un sommet économique à Little Rock, l'introduction de Robert Solow, du MIT¹, fut suivie de l'exposé de Sculley sur les nouvelles données de l'économie mondiale. Sculley y décrivait un monde dans lequel les États, comme les entreprises, sont engagés dans une compétition² sauvage sur les marchés mondiaux. Manifestement, l'auditoire souscrivait à cette vision du monde, y compris Bill Clinton.

1. Massachusetts Institute of Technology (NDT).

2. Nous traduisons le mot anglais *competition* (qui joue un rôle central dans ce livre) par « concurrence » lorsque l'auteur s'en sert pour faire allusion à la rivalité entre producteurs dont parlent les économistes et dans laquelle *tout*

Moi pas. Je crois posséder quelques notions sur la question du commerce international, et il m'apparaissait que Sculley ne savait pas de quoi il parlait (je l'ignorais à l'époque, mais le livre de Steven Levy sur l'ordinateur Macintosh, *Insanely Great* — « Follement grand » —, laisse à penser que sa vision du tout-technologique est partagée par nombre d'informaticiens). Mais le plus grave est que Sculley ne semblait pas être seul à se complaire dans l'erreur. Si certains des intervenants à la conférence étaient des économistes sensés et bien informés, la majorité ne l'était pas ; et ce sont ceux-là qui, manifestement, étaient le mieux entendus de l'auditoire et de la nouvelle administration. C'est dire que la doctrine prêchée à Little Rock n'était qu'une contrefaçon de la théorie du commerce international, une contrefaçon en apparence très brillante et sophistiquée, mais qui ne ressemblait en rien à la vraie théorie.

J'avais une sensation tout à fait étrange. On aurait dit que cette conférence très médiatisée avait été réunie pour rassembler les plus grands experts mondiaux en psychologie, et que, là-bas, sur le podium, John Bradshaw discourait pour m'apprendre à retrouver l'enfant qui est en moi.

Mais en y repensant, je réalisai que la prééminence de cet ersatz de théorie économique ne devait rien au hasard. Imaginons un instant que vous êtes un Américain intelligent, sans connaissances particulières en économie, et que vous essayez de vous tenir au courant de l'actualité en regardant le *McNeil-Lehrer Newshour* et en lisant *The Atlantic* et la *New York Review of Books* ; imaginons maintenant que vous décidiez d'améliorer vos connaissances sur les questions touchant à l'économie mondiale. Que pourriez-vous lire ? Dans le chapitre 5, je présente une liste de sept ouvrages récents, en commençant par celui de Lester Thurow, *Head to Head* (« Face à face »), qui a connu un grand succès. Ces livres ont tous deux points communs : ils présentent une vision du monde qui est plus ou moins celle de Sculley, à savoir que le commerce international est le terrain sur lequel les États se livrent une compé-

le monde peut gagner. Nous traduirons par « compétition » lorsqu'il fait allusion à la vision déformée de la concurrence qu'en ont les personnes que l'auteur critique et qui la voient comme une joute sportive dans laquelle il y a toujours des perdants. Remarquons que pour une fois la langue anglaise ne possède qu'un seul mot là où le français en possède deux : « concurrence » et « compétition » (NDT).

tition à somme nulle ou, selon les termes de Thurow, à « gagner/perd ». Et aucun ne traite, ou si peu, de ce que les économistes croient savoir sur la question du commerce international (par exemple, il n'est fait nulle part mention des « avantages comparatifs » dans l'index de l'ouvrage de Thurow).

En d'autres termes, tout ce qu'un énorme travail intellectuel et de nombreuses études très poussées ont laborieusement élaboré au cours des deux derniers siècles sur l'économie mondiale, tradition qui remonte à l'essai de David Hume, *On the Balance of Trade*, a disparu du discours politique, remplacé par une rhétorique facile, très attrayante pour tous ceux qui veulent se donner des airs d'intellectuels sans avoir à prendre la peine de penser. Cette rhétorique a fini par dominer si complètement les débats que celui qui cherche à s'informer des questions du commerce mondial ailleurs que dans un manuel d'économie pourrait ne jamais s'aviser qu'il puisse exister mieux.

D'où vient qu'aux débats sérieux sur le commerce mondial se soit substitué ce que j'ai fini par nommer la « théorie "pop" du commerce international³ » ? Dans une certaine mesure, il faut y voir la conséquence de quelque chose de profondément ancré dans la nature humaine : la paresse intellectuelle sera toujours un puissant mobile, même chez ceux qui se veulent sages et avertis. C'est aussi partiellement le reflet du déclin de l'influence des économistes en général : le très grand prestige qu'a connu la profession chez les hommes de la génération précédente était en grande partie dû à leur foi dans l'efficacité des politiques macroéconomiques keynésiennes. Or ce prestige a souffert de la dissolution de la théorie macroéconomique en querelles de factions. Sans compter qu'il ne faut pas ignorer le rôle des éditeurs qui préfèrent souvent ce qu'écrivent les partisans de la « théorie "pop" du commerce international » aux idées difficiles à appréhender de gens qui savent lire les comptes de la nation ou qui comprennent que le solde des échanges extérieurs n'est rien d'autre que l'écart entre l'épargne et l'investissement. Sans compter que certains d'entre eux et parmi les plus grands, tels James Fallows de *The*

3. Par l'expression « théorie "pop" du commerce international » (*Pop Internationalism*, titre original de ce livre), l'auteur fait allusion à une pseudo-théorie de la concurrence et du commerce international, tout en attirant l'attention sur le caractère « pop » de cette théorie (« pop » pour populaire avec un sens péjoratif) (NDT).

Atlantic, ou Robert Kuttner de *The American Prospect*, sont eux-mêmes des « internationalistes pop ». C'est en toute connaissance de cause qu'ils ont fait de leur magazine une plate-forme pour ce qui n'est rien de moins qu'une croisade anti-intellectuelle.

Mais les spécialistes de l'économie mondiale portent également leur part de responsabilité dans l'essor de la théorie « pop » du commerce international, pour n'avoir fait aucun effort de communication en direction d'un plus large public. Car, après tout, quel ouvrage conseilleriez-vous à cet Américain avisé qui cherche à s'informer des mécanismes de l'économie mondiale ? Il existe plusieurs manuels de bonne qualité, mais la lecture en est aride. Quelques-uns des meilleurs spécialistes de l'économie mondiale, comme Jagdish Bhagwati, de l'université Columbia, écrivent des éditoriaux, publient des articles dans *The New Republic*, et sont invités dans les émissions télévisées du service public. Mais le format de l'éditorial ou du billet, sans parler du spot de trois minutes sur les antennes, ne convient pas à la présentation d'une théorie bien ficelée de l'économie mondiale dont chaque aspect affecte tous les autres d'au moins deux manières. De toute façon, il me sembla après l'illumination de Little Rock que la majorité des économistes qui tentent d'écrire pour un public d'intellectuels visent trop haut. Ces économistes s'imaginent que le lecteur doit savoir, par exemple, qu'il est impossible, d'un point de vue purement comptable, que les pays du tiers monde puissent en même temps voir affluer des capitaux et conserver un solde des échanges extérieurs très excédentaire. Ils se coupent ainsi de tout un public qui préfère se laisser persuader par des hommes très sûrs d'eux qui annoncent que c'est précisément ce qu'ils vont faire. (J'ai appris, de source bien informée, qu'un célèbre internationaliste pop aurait dit à propos de sa propre carrière : « Heureusement, les économistes ne savent pas écrire. »)

Je pris également conscience en quittant Little Rock de ce que les vérités les plus simples, les plus fondamentales, sur la question du commerce international ont complètement été évacuées du débat public. Quelques semaines plus tard, j'en parlais à une réunion de l'Association économique américaine. Le texte de cette causerie est reproduit au chapitre 7. Mais je n'avais pas choisi le bon public ; il se trouva même un journaliste pour interpréter l'accueil favorable que reçut mon discours comme la preuve de la stupidité et de l'étroitesse d'esprit des

économistes. J'essayai à nouveau d'exprimer ces préoccupations lorsque la *New York Review of Books* me demanda d'écrire la critique de l'ouvrage de Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom* (« Qui tape sur qui »). Dans cet article, tout à fait favorable à l'ouvrage, je mettais en garde le lecteur qui risquait de confondre les brillantes révisions apportées à la théorie du commerce international avec le réflexe de rejet que manifestent les ignares devant toute sorte d'analyse systématique. Mais le directeur refusa de publier l'article au prétexte que « vous critiquez des gens très célèbres ».

Je finis par comprendre que, pour répondre à la théorie « pop » du commerce international, il fallait inventer une nouvelle écriture. Si je voulais être lu, il me faudrait écrire des essais pour un public non spécialisé, des textes clairs, efficaces et même amusants. Ces essais ne devraient en aucun cas reprendre le jargon économique parce que le lecteur visé était quelqu'un qui croyait peut-être en savoir beaucoup sur le sujet, mais qui n'avait jamais été confronté à la vraie théorie économique. Ils devraient également être très complets : il me faudrait développer mes arguments à partir de la base, sans jamais présupposer que le lecteur puisse avoir des connaissances préalables, ni faire appel à l'autorité qui m'est conférée par ma qualité d'expert. Enfin, ces essais devraient être dans le *vrai*, sans jeux d'esprit faciles puisque, somme toute, le but de l'opération était de faire savoir au monde ce qu'est une véritable analyse économique.

En admettant que je puisse écrire ce type d'essais, où pourrais-je les publier ? L'occasion m'en fut fournie au cours de la seconde moitié de l'année 1993. Le rédacteur en chef de *Foreign Affairs* me demanda d'écrire un article sur le problème alors brûlant de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (article reproduit au chapitre 9). Je lui proposai d'en écrire deux, l'article sur l'ALENA devant être suivi d'un autre sur la compétitivité. A peu près à la même époque, la revue *Scientific American* me demanda un article sur le commerce international ; un peu plus tard, la *Harvard Business Review* faisait de même. A partir de là, une chose en amenant une autre, il apparut qu'il existait vraiment un public pour des travaux sérieux sur l'économie mondiale, écrits pour un public plus large.

Cet ouvrage rassemble quelques-uns des textes écrits au cours des deux années qui suivirent l'illumination de Little

Rock, auxquels ont été ajoutés d'autres articles antérieurs qui doivent permettre de replacer ces écrits dans leurs contextes.

Le premier groupe rassemble les articles où j'ai lancé mes attaques contre la théorie « pop » du commerce international. C'est aussi l'époque où j'ai fait mes premières expériences de style. Le chapitre 1 a été écrit pour choquer et provoquer. Le but a été atteint et il a déclenché des tempêtes de protestations. Plusieurs « internationalistes pop », notamment, se sont emportés et y ont répondu de telle façon qu'ils m'ont offert précisément la démonstration, presque trop belle pour être vraie, de ces mêmes erreurs fondamentales dont je les avais accusés, à savoir le manque de fiabilité de leurs chiffres et leur incapacité à effectuer des calculs qui tiennent debout. Le chapitre 2 est ma réponse à leurs critiques. Les deux articles suivants ont été écrits dans un style plus sobre : avec Robert Lawrence, je donnais à *Scientific American* un exposé sans prétention sur les échanges extérieurs des États-Unis, texte qui s'en tenait aux faits, tandis qu'en même temps, dans la *Harvard Business Review*, je faisais de mon mieux pour exposer les éléments de base de la théorie économique qui pourraient être utiles aux hommes d'affaires. Enfin, dans le chapitre 5, qui est à l'origine le texte d'une conférence que j'ai faite pour une réunion de l'Association économique américaine deux ans après le sommet de Little Rock, j'essaie d'expliquer pourquoi les idées fausses se sont vues récompensées en même temps que les hommes qui les répandent.

Il y a une certaine ironie à constater que je me suis retrouvé ainsi à jouer les champions d'une théorie économique civilisée face aux barbares intellectuels. Ma propre réputation de chercheur en économie devait beaucoup au rôle qui avait été le mien dans le développement d'une « nouvelle théorie du commerce international » qui attaquait certains aspects importants du modèle théorique dominant dans les années soixante-dix. On pourrait faire un parallèle entre ma situation et celle de Stephen Jay Gould, spécialiste de l'évolution, qui doit sa réputation professionnelle à la théorie des « équilibres ponctués » selon laquelle l'évolution progresse par brusques poussées et non à vitesse constante. Dans sa partie, Gould s'est placé ainsi parmi les révolutionnaires ; mais dès qu'il a commencé à écrire pour un public plus large, il s'est trouvé obligé de tenir le rôle de défenseur des vérités fondamentales de l'évolution face aux attaques des créationnistes.

Quant aux essais de la deuxième partie, ils tentent d'expliquer comment il est possible de jeter l'eau du bain intellectuel tout en sauvant le bébé. Ces essais sont un peu plus difficiles à suivre que ceux de la première partie, ne serait-ce que parce qu'ils ont été écrits avant que je prenne conscience des efforts qu'il me faudrait faire pour rendre mes idées accessibles. Ils sont tout de même rassemblés ici, ne serait-ce que pour montrer le chemin que j'ai parcouru depuis. Le chapitre 6 est un article écrit pour *Science* à une époque où je croyais encore que les « internationalistes pop » pouvaient s'intéresser aux thèses sérieuses. Le chapitre 7 est le texte de la conférence lue devant les membres de l'Association économique américaine, peu après le sommet de Little Rock.

A l'époque où j'ai lancé ma campagne contre la théorie « pop » du commerce international, la doctrine elle-même changeait de ciblé. En 1992, les « internationalistes pop » étaient obsédés par ce qu'ils percevaient comme la lutte entre les grandes puissances industrielles. Mais au cours des années suivantes, le débat s'est focalisé sur les effets de la croissance dans les économies à bas salaires. Le chapitre 8 est le texte d'un discours fait à Mexico, en mars 1993 ; j'aime à penser qu'il montre que j'étais en avance sur mon temps, tant en ce qui concerne les aspects politiques des relations commerciales que, hélas, en m'inquiétant de l'excès d'optimisme qui régnait alors quant à l'avenir économique des « marchés émergents ». Le chapitre 9 est l'article donné à *Foreign Affairs* pour tenter d'expliquer sobrement et de façon réaliste ce que l'ALENA pourrait ou ne pourrait pas faire. Quant au chapitre 10, il tente d'élargir le débat, de pousser les gens à réviser leurs hypothèses élémentaires sur le sujet de la croissance en Asie.

Enfin, puisque la majeure partie de ce que j'ai écrit sur le commerce international constitue une offensive destinée à démystifier l'idée selon laquelle notre avenir économique dépendrait de l'issue d'une sorte de conflit compétitif, il fallait aussi que je donne mon opinion sur ce que je crois être en train d'arriver. La réponse tient en un mot : c'est le progrès technique qui est au cœur du problème, pas la compétition entre pays. Le chapitre 11 développe cette thèse, afin, là encore, d'obliger les gens à réfléchir plus qu'ils n'aiment généralement à le faire.

John Sculley m'a finalement rendu un fier service. Il m'a obligé à rechercher et explorer de nouveaux moyens pour

communiquer les théories économiques, à marcher hardiment sur des sentiers que très peu d'économistes avaient fréquentés auparavant. Je ne sais pas combien de gens j'ai pu convaincre ces dernières années, mais j'ai au moins montré au monde que la théorie « pop » du commerce international n'est pas la seule voie. Et j'aime à penser que, ce faisant, j'ai également démontré que les économistes *peuvent* aussi écrire.

Un monde à somme nulle ?

La compétitivité : une dangereuse obsession*

Une hypothèse fausse

Devant les chefs d'État et de gouvernement de la Communauté européenne, réunis à Copenhague, Jacques Delors a présenté en juin 1993 un rapport spécial sur le problème de plus en plus inquiétant du chômage en Europe. Les économistes qui étudient la situation européenne étaient curieux de savoir ce que Delors, président de la Commission de la Communauté européenne, avait à dire sur le sujet. La plupart d'entre eux étaient plus ou moins d'accord sur le diagnostic : les prélèvements fiscaux et la réglementation imposés par les divers systèmes sociaux européens fort complexes de l'État-providence découragent les employeurs qui hésitent à créer de nouveaux emplois, tandis que les généreuses indemnités versées aux chômeurs n'incitent pas ces derniers à accepter des emplois mal payés, ceux-là mêmes qui permettent aux États-Unis de maintenir un taux de chômage faible en comparaison. Les difficultés monétaires, nées de la nécessité de préserver le Système monétaire européen malgré le coût de la réunification allemande, n'ont fait que renforcer ce problème structurel.

C'est un diagnostic tout à fait convaincant, mais il est aussi politiquement explosif et tout le monde attendait de voir comment Delors allait s'y prendre. Oserait-il dire aux chefs d'État européens que les efforts consentis au nom de la recherche d'une plus grande justice économique avaient involontairement créé le chômage ? Allait-il admettre que le SME

* Reproduit avec la permission de *Foreign Affairs* (mars-avril 1994, p. 28-44). © 1994 Council on Foreign Relations, Inc.

ne pouvait être maintenu qu'au prix d'une récession et en tirer les conséquences pour l'Union monétaire européenne ?

Devinez quoi ? Delors n'a abordé ni le problème de l'État-providence, ni celui du SME. Il a expliqué qu'à la racine du chômage en Europe il y a un manque de compétitivité face aux États-Unis et au Japon, et que la solution était de lancer de vastes programmes d'investissements dans les secteurs de l'infrastructure et de la haute technologie.

On peut être déçu par cette manœuvre de diversion, mais pas surpris. Après tout, la rhétorique de la compétitivité, la thèse selon laquelle, pour reprendre les termes du président Clinton, chaque État est « comme une grande entreprise en compétition sur le marché mondial », est devenue dominante parmi les leaders d'opinion du monde entier. Ceux qui se croient bien informés sur le sujet considèrent qu'il va de soi que le problème économique de tout État est principalement celui de la compétition sur les marchés mondiaux, que les États-Unis et le Japon sont en compétition exactement de la même façon que Coca-Cola l'est avec Pepsi ; il ne leur vient pas même à l'idée que ce postulat puisse sérieusement être remis en question. Plusieurs fois par an, un nouveau « best-seller » met en garde le public américain sur les graves conséquences qu'il y aurait à perdre la « course » au XXI^e siècle¹. Une nouvelle industrie s'est

1. Voir par exemple Laura D'ANDREA TYSON, *Who's Bashing Whom . Trade Conflict in High Technology Industries* (Qui tape sur qui : Le conflit commercial dans les industries de haute technologie), Institute for International Economics, Washington, 1992 ; Lester C. THUROW, *Head to Head : The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America* (Face à face : la future bataille économique entre le Japon, l'Europe et l'Amérique), Morrow, New York, 1992 ; Ira C. MAGAZINER et Robert B. REICH, *Minding America's Business : the Decline and Rise of the American Economy* (L'Amérique s'occupe de ses propres affaires : déclin et grandeur de l'économie américaine), Vintage Books, New York, 1983 ; Ira C. MAGAZINER et Mark PATINKIN, *The Silent War : Inside the Global Business Battles Shaping America's Future* (La guerre silencieuse : au cœur des batailles commerciales globales qui, sur la scène mondiale, décident de l'avenir de l'Amérique), Vintage Books, New York, 1990 ; Edward N. LUTTWAK, *The Endangered American Dream : how to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy* (Le rêve américain menacé : comment empêcher les États-Unis de devenir un pays du tiers monde et comment gagner la lutte géo-économique pour la suprématie industrielle), Simon & Schuster, New York, 1993 ; Kevin P. PHILLIPS, *Staying on Top : the Business Case for a National Industrial Strategy* (Rester en tête : les arguments en faveur d'une stratégie indus-

créée à Washington, qui entretient des conseillers en compétitivité, « géoéconomistes » et théoriciens en gestion commerciale. Nombre de ces gens, dont le diagnostic sur les problèmes de l'économie américaine s'énonce dans des termes tout à fait analogues à ceux utilisés par Delors pour expliquer ceux de l'Europe, occupent aujourd'hui des postes importants dans les sphères les plus élevées de l'administration Clinton où ils élaborent la politique économique et commerciale des États-Unis. Delors utilisait donc un langage qui n'était pas seulement commode, mais aussi rassurant pour lui-même, comme pour un vaste public installé sur les deux rives de l'Atlantique.

Malheureusement, son diagnostic sur les raisons pour lesquelles l'Europe va mal est tout à fait trompeur, comme sont trompeurs d'autres diagnostics du même genre sur le mal dont souffre les États-Unis. L'idée selon laquelle l'avenir économique d'un pays dépend en grande partie de sa réussite sur les marchés mondiaux est une hypothèse et non pas une évidence ; et, dans la pratique, empiriquement, cette hypothèse est simplement fausse. En d'autres termes, il est faux de dire que les grands pays se trouvent engagés les uns contre les autres dans une vaste compétition à l'échelle mondiale, et que chacun de leurs vrais problèmes économiques peut être imputé à leur incapacité à bien se placer sur les marchés mondiaux. L'obsession croissante de la compétitivité internationale parmi les pays les plus avancés doit être analysée non pas comme une inquiétude fondée, mais comme une théorie âprement défendue malgré les preuves écrasantes du contraire. C'est pourtant une théorie à laquelle semble tenir une majorité de gens, avec une ferveur qui se manifeste dans l'étonnante tendance de ceux qui

truelle nationale), Random House, New York, 1984 ; Clyde V. PRESTOWITZ Jr., *Trading Places : how we Allowed Japan to Take the Lead* (Renversements sur les marchés : comment nous avons laissé le Japon prendre la tête), Basic Books, New York, 1988 ; William S. DIETRICH, *In the Shadow of the Rising Sun : the Political Roots of American Economic Decline* (Dans l'ombre du soleil levant : les origines politiques du déclin économique américain), Pennsylvania State University Press, University Park, 1991 ; Jeffrey E. GARTEN, *A Cold Peace : America, Japan, Germany, and the Struggle for Supremacy* (Une paix froide : l'Amérique, le Japon, l'Allemagne et la lutte pour la suprématie), Times Books, New York, 1992 ; ainsi que le livre de Wayne SANDHOLTZ et al., *The Highest Stakes : the Economic Foundations of the Next Security System* (Le plus élevé des enjeux : les fondements économiques du prochain système de sécurité), Table ronde de Berkeley sur l'économie mondiale (BRIE), Oxford University Press, 1992.

prêchent cette doctrine de la compétitivité à utiliser des chiffres peu fiables et dénaturés pour soutenir leur thèse.

Je cherche ici à prouver trois choses. Tout d'abord, démontrer que, d'un point de vue empirique, l'inquiétude que soulève le problème de la compétitivité est presque totalement sans fondement. Ensuite, tenter d'expliquer pourquoi tant de gens aiment à définir les problèmes économiques dans le cadre de la concurrence mondiale. Enfin, démontrer que l'obsession de la compétitivité n'est pas seulement sans fondement, mais qu'elle est aussi dangereuse en ce qu'elle fausse les décisions politiques internes et menace le système économique mondial. Ce dernier problème est évidemment celui dont les conséquences sont les plus graves du point de vue politique. Le fait de penser les problèmes en terme de compétitivité conduit, directement ou indirectement, à formuler de mauvaises politiques économiques dans des domaines très divers, internes ou internationaux, qu'il s'agisse des politiques de santé ou des politiques commerciales.

La compétition aveugle

La plupart de ceux qui utilisent le terme de « compétitivité » ne s'y sont même pas arrêtés pour réfléchir à la chose. L'analogie entre un pays et une entreprise leur paraît évidente et raisonnable, et il n'y a, d'après eux, aucune différence de nature entre le fait de poser la question de savoir si les États-Unis sont compétitifs sur le marché mondial ou celui de se demander si la General Motors est compétitive sur le marché nord-américain des monospaces.

Il est pourtant beaucoup moins facile de définir la compétitivité d'un pays que de définir la compétitivité d'une entreprise. Le bilan comptable d'une entreprise y suffit : si celle-ci est incapable de payer ses employés, ses fournisseurs et ses actionnaires, elle sera mise en faillite. De sorte que lorsque nous affirmons qu'une entreprise n'est pas compétitive, nous signalons que sa position sur le marché est menacée, qu'à moins d'améliorer ses performances, elle cessera d'exister. Mais les pays ne peuvent pas faire faillite. Leurs performances économiques peuvent être bonnes ou mauvaises, il n'est pas possible de définir avec précision un seuil en dessous duquel ils

ne peuvent pas tomber. Le concept de compétitivité nationale est donc extrêmement difficile à cerner.

On pourrait croire en toute naïveté que le bilan comptable d'une économie nationale est simplement son solde des échanges extérieurs, que la compétitivité peut se mesurer à la capacité d'un pays à vendre plus hors de ses frontières qu'il n'achète à l'étranger. Mais en théorie comme en pratique, un excédent des échanges extérieurs peut être un signe de faiblesse, tandis qu'un déficit sera un signe de bonne santé. Prenons l'exemple du Mexique qui a été contraint dans les années quatre-vingt à maintenir une balance commerciale excédentaire pour payer les intérêts de la dette extérieure parce que les investisseurs mondiaux refusaient de continuer à prêter des fonds. A partir de 1990, le solde extérieur est devenu très déficitaire lorsque les investisseurs étrangers, qui avaient repris confiance, se sont mis à faire pleuvoir de nouveaux prêts. Peut-on pour autant décrire le Mexique comme un pays très compétitif pendant la période de la crise née de l'endettement, ou affirmer que la nouvelle situation, depuis 1990, est imputable à une perte de compétitivité ?

La majorité de ceux qui écrivent sur la question, pour s'en inquiéter, ont donc essayé de définir la compétitivité comme un mélange de bonnes performances commerciales et de quelque chose de plus. L'une des définitions les plus répandues ressemble notamment aujourd'hui à celle qui fut donnée par le président de la Commission des conseillers économiques, Laura D'Andrea Tyson dans *Who's Bashing Whom* : la compétitivité est « notre capacité à produire des biens et services qui passent le test de la compétition internationale tandis que nos citoyens jouissent d'un niveau de vie qui est à la fois en progression et durable ». Cela semble tout à fait raisonnable. Pourtant, en y repensant, et en confrontant ces réflexions avec la réalité, on s'aperçoit que cette définition est beaucoup moins parlante qu'il n'y paraît.

Pensez un instant à ce que signifierait cette définition pour une économie dont les échanges avec l'extérieur sont très peu importants, par exemple les États-Unis dans les années cinquante. Pour une économie de ce type, sa capacité à maintenir un solde extérieur en équilibre dépend essentiellement des taux de change. Mais comme le commerce international est un facteur si peu important dans l'économie, le niveau auquel sont fixés les taux de change est sans grande incidence sur le niveau

de vie. De sorte que dans une économie dont le commerce extérieur est insignifiant, l'amélioration du niveau de vie, et donc la « compétitivité » suivant la définition de Tyson, serait déterminée presque exclusivement par des facteurs internes, essentiellement le taux de croissance de la productivité. C'est-à-dire la croissance de la productivité *interne*, et non la croissance relative de la productivité par rapport à celle des autres pays. En d'autres termes, dans une économie pratiquant peu les échanges extérieurs, la « compétitivité » deviendrait un curieux synonyme de « productivité », sans aucun lien avec la concurrence internationale.

Mais cela ne doit-il pas changer lorsque le commerce extérieur prend une importance accrue, comme ce fut le cas pour toutes les grandes puissances économiques ? Cela peut certainement être le cas. Supposons qu'un pays découvre que malgré une croissance régulière de sa productivité, il n'arrive à exporter qu'en opérant des dévaluations successives pour vendre ses produits de moins en moins cher sur les marchés mondiaux. Le niveau de vie, qui dépend du pouvoir d'achat en produits importés autant qu'en produits locaux, peut effectivement régresser. Dans le jargon économique, la croissance interne peut être annulée par la détérioration des termes de l'échange². De sorte que la « compétitivité » pourrait finalement bien être un problème de concurrence internationale.

Mais pourquoi en rester à de pures conjectures alors qu'il est si facile de vérifier dans les faits ? La détérioration des termes de l'échange a-t-elle sérieusement affecté le niveau de vie amé-

2. Il n'est pas inutile d'illustrer cela par un exemple. Supposons qu'un pays dépense 20 % de ses revenus en importations et que le prix de ces importations soit fixé non pas en monnaie nationale, mais en devises étrangères. Si le pays est obligé de dévaluer (c'est-à-dire de diminuer la valeur de sa monnaie face aux devises étrangères) de 10 %, le prix de 20 % des dépenses sera augmenté de 10 %, relevant ainsi l'indice des prix de 2 %. Même si la *production* interne n'a pas été modifiée, le *revenu* réel du pays aura donc diminué de 2 %. Si ce pays doit procéder à des dévaluations répétées face à la pression de la concurrence, la croissance du revenu réel sera toujours à la traîne de la croissance de la production réelle.

Il faut toutefois noter que l'ampleur de ce décalage ne dépend pas seulement du taux de la dévaluation, mais de la part des importations dans la consommation. Une dévaluation de 10 % du dollar face au yen ne diminue pas le revenu effectif de 10 % ; en réalité, cette réduction n'est que d'environ 0,2 % parce que la part du revenu des États-Unis servant à acheter des marchandises japonaises n'est que de 2 %.

ricain ? Ou bien le taux de croissance du revenu réel est-il resté plus ou moins égal au taux de croissance de la productivité interne, malgré l'augmentation de la part du commerce extérieur dans le revenu global ?

Pour répondre à la question, il est nécessaire d'examiner les chiffres du revenu national, que le département du Commerce publie régulièrement dans le *Survey of Current Business*. La mesure habituelle de la croissance économique aux États-Unis est bien entendu celle du PNB réel, qui est calculé en divisant la valeur des biens et services produits aux États-Unis par les indices des prix appropriés. Mais le département du Commerce fournit également les chiffres de ce qu'il appelle le « PNB commandé ». Celui-ci est analogue au PNB réel, sauf qu'il divise les exportations américaines non par l'indice des prix à l'exportation, mais par l'indice des prix à l'importation. C'est-à-dire que la valeur des exportations est estimée par ce que les Américains peuvent acheter (*commander* donc) avec l'argent que rapportent ces exportations. Le PNB commandé mesure donc le volume des biens et services que « peut commander » l'économie américaine (c'est-à-dire le pouvoir d'achat du pays tout entier), et non pas le volume de sa production³. Et comme nous venons de le voir, « compétitivité » prend un sens différent de « productivité » si, et seulement si, le pouvoir d'achat croît nettement plus lentement que la production.

Et voici justement les chiffres. Entre 1959 et 1973, période de croissance vigoureuse du niveau de vie américain, au cours de laquelle le problème de la concurrence internationale n'inquiétait personne, le PNB réel par heure travaillée progressait de 1,85 % par an, tandis que le taux de croissance annuel du PNB commandé était légèrement plus élevé, à 1,87 %. Entre 1973 et 1990, période de très faible croissance du niveau de vie, la croissance du PNB commandé par heure a ralenti pour s'établir à seulement 0,65 % par an. La presque totalité de ce ralentissement (91 %) s'explique cependant par le relâchement

3. Dans l'exemple de la note précédente, la dévaluation n'aurait pas modifié le PNB réel, mais le PNB commandé aurait été diminué de 2 %. Le constat que, dans la pratique, le PNB commandé a crû presque aussi vite que le PNB réel signifie que les incidents décrits dans le cas hypothétique de la note 2 n'ont aucune importance pratique.

de la croissance de la productivité intérieure, le PNB réel par heure ne progressant que de 0,73 %.

Le même type de calculs effectués dans la Communauté européenne et au Japon fournissent des résultats analogues. Dans chaque cas, le taux de croissance du niveau de vie est à peu près égal au taux de croissance de la productivité intérieure (non pas la productivité par rapport à celle des concurrents, mais simplement la productivité générale du pays). Même si le commerce international n'a jamais été aussi développé, les niveaux de vie restent très largement déterminés par des facteurs internes et non pas par le résultat d'une quelconque compétition pour s'emparer des marchés mondiaux.

Comment cela est-il possible dans un monde interdépendant ? Une partie de la réponse à cette question est que le monde n'est peut-être pas si interdépendant qu'il y paraît : les États ne ressemblent en rien à des grandes entreprises. Aujourd'hui encore, les exportations ne représentent que 10 % de la valeur ajoutée (c'est-à-dire le PIB) produite par l'ensemble de l'économie américaine. Autrement dit, les États-Unis sont encore à 90 % une économie produisant des biens et services destinés à leur propre consommation. A l'inverse, même les plus grandes entreprises ne vendent à leurs propres salariés qu'une infime partie de leur production : les « exportations » de la General Motors (c'est-à-dire ses ventes à des clients qui n'y travaillent pas) représentent la quasi-totalité de ses ventes, qui sont d'ailleurs plus de deux fois et demie supérieures à la valeur ajoutée de l'entreprise.

En outre, les États ne se livrent pas au même genre de concurrence que les entreprises. Coke et Pepsi sont presque totalement des entreprises rivales : seule une fraction négligeable des ventes de Coca-Cola est dirigée vers les travailleurs de Pepsi, comme une fraction négligeable de la consommation des travailleurs de Coca-Cola se fait en produits sortis des entreprises Pepsi. De sorte que si Pepsi réussit, ce sera aux dépens de Coca-Cola. Alors que même si les grands pays industrialisés vendent effectivement des produits qui se font concurrence, ces pays constituent, les uns pour les autres, le principal marché d'exportation ainsi que la principale source d'importations. Si l'économie européenne se porte bien, ce n'est pas nécessairement aux dépens des États-Unis ; c'est même en fait le contraire, car une économie européenne en bonne santé va probablement aider l'économie américaine en

lui ouvrant des marchés plus étendus et en lui vendant à plus bas prix des produits de qualité.

Le commerce international n'est donc pas un jeu à somme nulle. Lorsque la productivité progresse au Japon, la principale conséquence en est une augmentation des salaires réels au Japon. Les salaires américains ou européens ont en principe autant de chances de croître que de baisser et, en pratique, il semble qu'ils n'en soient quasiment pas affectés.

On pourrait encore pousser l'argumentation plus loin, mais la morale est claire : s'il est effectivement possible, en principe, que puissent se poser entre États des problèmes de compétition, dans la pratique, les plus grands pays du monde ne se trouvent pas placés dans une situation de guerre économique qui les dresse les uns contre les autres, tout au moins pas à un niveau significatif. Bien entendu, il y a toujours, entre les nations, une rivalité pour le rang et la puissance, les pays à plus forte croissance voyant leur stature politique progresser sur la scène internationale. Il est donc toujours intéressant de comparer les pays. Mais dire que la croissance japonaise menace le rang et le prestige des États-Unis sur la scène internationale, ce n'est pas dire qu'elle fait régresser le niveau de vie américain, comme l'affirme la rhétorique de la compétitivité.

On peut évidemment soutenir que chacun est libre de donner aux mots le sens qu'il veut, et que chacun peut, s'il le souhaite, utiliser poétiquement le terme de « compétitivité » comme synonyme de productivité, sans que cela implique nécessairement que la concurrence internationale y soit pour quelque chose. Mais les partisans de la thèse de la compétition internationale seraient peu nombreux à l'admettre. Ils croient que les faits démontrent tout autre chose et que, selon les termes de Lester Thurow dans *Head to Head*, nous vivons dans un monde à somme nulle, un monde où ce qui est gagné par l'un est nécessairement perdu par l'autre. Comment peuvent-ils croire cela ?

Des chiffres fantaisistes

L'un des aspects les plus étonnants dans le grand nombre d'ouvrages et articles écrits sur la compétitivité est la tendance répétée d'auteurs brillants à faire preuve de ce qu'il faut bien qualifier, pour le moins, d'une grande négligence pour tout ce

qui touche aux chiffres. Les auteurs lancent des allégations qui ressemblent à des affirmations quantifiables concernant des grandeurs mesurables ; mais, comme ils ne présentent aucun chiffre à l'appui, ils ne se rendent pas compte que les données statistiques contredisent leurs thèses. Ou bien, lorsque des chiffres sont fournis, l'auteur ne voit pas que ceux-ci démontrent la fausseté de ce qu'il soutient. Livres et articles abondent qui semblent fournir des preuves formelles au lecteur inattentif, mais qui apparaissent immédiatement au spécialiste comme étrangement absurdes dans leur manipulation des chiffres. Prenons quelques exemples pour illustrer notre propos. Voici trois cas d'utilisation fantaisiste des chiffres, chacun présentant un intérêt spécifique.

Les déficits commerciaux et la perte d'emplois bien rémunérés. Dans un article récent publié au Japon, Lester Thurow affirme que le Japon doit réduire l'excédent de sa balance commerciale avec les États-Unis. Il explique que les salaires réels aux États-Unis ont régressé de 6 % dans les années Reagan et Bush parce que les déficits commerciaux dans le secteur des produits manufacturés avaient chassé les travailleurs hors des filières industrielles à hauts salaires, les obligeant à accepter des emplois beaucoup moins bien payés.

L'idée n'est pas neuve ; elle est même très largement répandue. Mais Thurow est plus explicite que la plupart des auteurs et donne des chiffres sur les pertes d'emplois et les baisses de salaires. Il affirme qu'un million d'emplois ont été perdus dans le secteur des produits manufacturés où les salaires sont environ 30 % supérieurs à ceux du secteur des services.

Ces deux chiffres ne sont guère fiables. Celui d'un million d'emplois perdus est trop élevé et le différentiel de 30 % entre les salaires des deux secteurs s'explique pour l'essentiel par le fait que la semaine de travail est plus courte dans les services, et non pas par une différence de taux de salaire horaire. Mais admettons les chiffres de Thurow. Viennent-ils démontrer ce qu'il avance ?

Le point clé est que le volume total de l'emploi aux États-Unis dépasse nettement les 100 millions de personnes. Supposons qu'un million d'entre elles soient obligées de quitter un emploi industriel pour un emploi de service et qu'elles perdent ce faisant 30 % du salaire qui était le leur dans l'industrie. Comme ces travailleurs représentent moins de 1 % de la force

de travail américaine, la réduction du taux de salaire moyen serait inférieure à 1/100 de 30 %, soit moins de 0,3 %.

Ce chiffre est *vingt fois* trop faible pour expliquer les 6 % de baisse des salaires réels. Ou, en voyant les choses sous un autre angle et sur la base de ses propres chiffres, la perte annuelle de salaire consécutive à cette désindustrialisation née du déficit, lequel, comme le donne clairement à entendre Thurow, est au cœur des difficultés économiques des États-Unis, est grosso modo égale aux dépenses hebdomadaires de santé aux États-Unis

C'est très bizarre. Comment, dans un article prétendant apporter les preuves quantitatives de l'importance de la concurrence internationale pour l'économie américaine, un homme de l'intelligence de Thurow a-t-il pu ne pas se rendre compte que les preuves qu'il avance à l'appui de sa thèse démontrent justement le contraire ?

Les secteurs à forte valeur ajoutée. Ira Magaziner et Robert Reich, qui sont aujourd'hui des personnages influents dans l'administration Clinton, se sont fait connaître d'un large public en 1982, lors de la publication de leur ouvrage *Minding America's Business*. L'ouvrage préconise la mise en œuvre d'une politique industrielle pour l'Amérique et, dans l'introduction, les auteurs proposent une base apparemment concrète et chiffrée pour justifier cette politique : « Notre niveau de vie ne peut s'élever que si : 1) le capital et le travail affluent de plus en plus massivement vers les branches à forte valeur ajoutée par travailleur, et si 2) nous conservons dans ces branches une position supérieure à celle de nos concurrents. »

Nombre d'économistes étaient, par principe, sceptiques ; si le secret du développement économique consiste à passer aux secteurs à forte valeur ajoutée, pourquoi les marchés privés ne s'en sont-ils pas déjà chargés⁴ ? Mais on peut facilement ne voir là que l'expression de la foi aveugle qu'ont habituellement les économistes dans les lois du marché. Magaziner et Reich ne

4. Le terme de « valeur ajoutée » a une signification précise et universelle dans la comptabilité nationale : la valeur ajoutée d'une entreprise est la valeur de ses ventes en dollars, moins la valeur en dollars des moyens de production qu'elle a achetés aux autres entreprises. Le calcul est donc très facile. Mais certains utilisent le terme sans toujours connaître cette définition et prennent simplement « forte valeur ajoutée » pour synonyme de désirable.

fournissaient-ils pas, à l'appui de leurs thèses, des faits tirés du monde réel ?

Il se trouve que *Minding America's Business* rapporte de nombreux chiffres. Mais jamais les critères retenus dans l'introduction ne sont justifiés. Le choix des branches concernées par une politique industrielle indique clairement que les auteurs prennent le terme « forte valeur ajoutée » plus ou moins pour un synonyme de « haute technologie » ; mais nulle part dans le livre n'apparaissent des chiffres comparant la valeur ajoutée effectivement constatée par travailleur dans les différentes branches.

Ces chiffres ne sont pourtant pas difficiles à trouver. Il n'est pas de bibliothèque en Amérique qui ne soit abonnée au *Statistical Abstract of the United States* qui fournit chaque année un tableau présentant les chiffres de la valeur ajoutée et de l'emploi par branche dans l'industrie manufacturière. Quelques minutes suffisent alors, dans les locaux même de la bibliothèque et muni d'une calculette, pour établir un tableau classant les branches par ordre décroissant d'après la valeur ajoutée par travailleur.

Le tableau ci-contre reprend quelques-uns des chiffres des pages 740 à 744 du *Statistical Abstract* de 1991. Il s'avère que les branches à très forte valeur ajoutée par travailleur se trouvent dans des secteurs où le rapport capital/travail est très élevé, comme dans l'industrie du tabac ou celle du raffinage pétrolier (ce qui était tout à fait prévisible : pour que les industries à forte intensité capitaliste puissent obtenir un rendement normal sur de gros investissements, elles doivent fixer des prix plus élevés par rapport au coût du travail que les industries employant beaucoup de travail ; la valeur ajoutée par travailleur y est donc plus élevée). Ainsi, parmi les grandes branches de l'économie, la valeur ajoutée par travailleur tend à être plus élevée dans le secteur de l'industrie lourde comme l'acier ou la construction automobile. Les secteurs à haute technologie comme l'aérospatiale ou l'électronique se retrouvent dans la moyenne.

Un économiste ne sera pas étonné par ces résultats. Les plus fortes valeurs ajoutées se trouvent dans les secteurs à forte intensité capitaliste, c'est-à-dire les secteurs dans lesquels chaque dollar investi en capital permet d'obtenir assez peu de

Tableau 1.1. — VALEUR AJOUTÉE PAR TRAVAILLEUR, 1988
(en milliers de dollars)

Cigarettes	488
Raffinage des produits pétroliers	283
Construction automobile	99
Acier	97
Aéronautique	68
Électronique	64
Ensemble du secteur manufacturier	66

valeur ajoutée supplémentaire. En d'autres termes, rien n'est jamais gratuit.

Mais laissons de côté ce que le tableau nous apprend du fonctionnement de l'économie, pour nous pencher sur l'étrange défaillance de Magaziner et Reich. Il est pourtant bien certain qu'ils ne comptaient pas se faire les avocats d'une politique qui canaliserait capital et travail vers les industries de l'acier et de l'automobile de préférence à la haute technologie. Comment ont-ils donc pu écrire un livre entier voué à la démonstration de la nécessité de cibler les branches à forte valeur ajoutée sans jamais vérifier quelles étaient les branches ainsi définies ?

Le coût du travail. Dans un discours prononcé au sommet de Copenhague, le Premier ministre anglais, John Major, a montré un graphique qui indiquait que les coûts unitaires de main-d'œuvre avaient augmenté plus vite en Europe qu'aux États-Unis et au Japon. Les travailleurs européens étaient donc devenus trop chers sur les marchés mondiaux.

Mais quelques semaines plus tard, Samuel Brittan, du *Financial Times*, notait une faille dans les calculs de John Major : sa comparaison des coûts du travail ne prenait pas en compte les taux de change. Il est bien entendu que, dans la compétition internationale, ce qui compte pour une entreprise américaine, ce sont les coûts de ses rivales étrangères, mesurés en dollars, pas en marks ou en yens. C'est ainsi que les chiffres comparant au niveau mondial les coûts de la main-d'œuvre, tels ceux qui sont publiés régulièrement par la banque centrale d'Angleterre, sont toujours convertis en une monnaie commune. Cette conversion n'avait pourtant pas été faite pour les chiffres présentés par Major. Ce qui était très heureux pour sa thèse, car en fait, comme le fit remarquer Brittan, les coûts européens de

main-d'œuvre n'avaient pas augmenté en termes relatifs, une fois ajustés pour tenir compte des modifications du taux de change.

Cette faille est sans doute plus étrange encore que celles de Thurow ou de Magaziner et Reich. Comment John Major, qui a à sa disposition les ressources statistiques sophistiquées du Trésor britannique, a-t-il pu fournir une analyse à laquelle manquait la plus banale des opérations, celle de l'ajustement pour taux de change ?

Ces exemples d'erreurs de calcul choisis parmi des dizaines de cas semblables, faites par des gens à la fois intelligents et pourvus des moyens matériels nécessaires, exigent une explication. La meilleure hypothèse que nous puissions avancer est que, dans chacun des cas, les auteurs ou l'orateur avaient tellement envie de croire en l'hypothèse de la compétitivité qu'ils ne ressentaient pas la nécessité de la remettre en question ; s'ils fournissaient des chiffres, c'était uniquement pour rendre crédible leur idée préconçue, non pour la vérifier. Mais pourquoi ces gens sont-ils apparemment si pressés de définir les problèmes économiques en termes de concurrence mondiale ?

Le frisson de la compétition

La métaphore de la compétition (qui veut que la concurrence entre les États soit de même nature que celle qui oppose les entreprises) doit beaucoup de son attrait à son apparente intelligibilité. Dites à un groupe d'hommes d'affaires qu'un pays est comme une entreprise en plus grand, et vous leur donnez le sentiment réconfortant d'avoir déjà compris les principes de base de l'économie internationale. Essayez de leur expliquer certains concepts économiques, comme celui des avantages comparatifs : ce serait leur demander d'apprendre quelque chose de nouveau. Il ne faut donc pas s'étonner si beaucoup préfèrent une doctrine qui a toutes les apparences d'une théorie très élaborée et qui a en outre l'avantage de ne pas leur demander de penser. Pourtant, le fait que la rhétorique de la compétitivité soit si largement répandue s'explique par trois autres raisons plus sérieuses.

Tout d'abord, l'image de la compétition est plus excitante et le frisson fait vendre. Le sous-titre de l'énorme succès de librairie que fut l'ouvrage de Lester Thurow *Head to Head* est

« La future bataille économique entre le Japon, l'Europe et l'Amérique » ; la quatrième de couverture annonce que « la guerre décisive du siècle a commencé [...] et l'Amérique a peut-être déjà décidé de la perdre ». Imaginons un sous-titre décrivant la situation telle qu'elle est : « Le prochain combat, lequel sera gagné ou perdu par chacune des grandes puissances économiques en fonction de ses propres performances, indépendamment des performances des autres. » Les ventes de l'ouvrage de Thurow auraient-elles atteint le dixième de ce qu'elles furent ?

Ensuite, l'idée que les difficultés de l'économie américaine s'articulent autour de nos échecs dans la compétition internationale permet paradoxalement de croire qu'elles seront plus facile à résoudre. La productivité du travailleur américain moyen est déterminée par un faisceau complexe de facteurs, dont la plupart sont hors de portée de toute action envisageable par un gouvernement. De sorte que si vous acceptez que notre problème de « compétitivité » puisse être purement et simplement un problème intérieur de productivité, il est probable que vous aurez beaucoup de mal à rester optimiste quant aux chances de voir la situation s'améliorer. Mais si vous avez su vous convaincre que le problème est en fait celui des revers répétés dans la compétition mondiale, que les importations obligent les travailleurs à quitter des emplois bien rémunérés, ou que la concurrence d'économies subventionnées est en train d'évincer les États-Unis des secteurs à forte valeur ajoutée, les solutions au malaise économique peuvent alors vous paraître plus faciles à mettre en œuvre, par exemple en subventionnant la haute technologie et en tenant tête au Japon.

Enfin, nombre de chefs d'État trouvent la métaphore de la compétition très utile comme outil politique. La rhétorique de la compétitivité est un bon moyen pour justifier des choix politiques difficiles, ou au contraire pour les éviter. L'exemple de Delors à Copenhague montre l'utilité des métaphores de la compétition comme échappatoire. Delors devait dire quelque chose au sommet de la CEE ; mais c'était prendre un risque politique énorme que de s'en prendre aux véritables causes du chômage en Europe. En orientant le débat sur des questions de compétitivité, totalement étrangères au problème mais qui paraissent plausibles, il se donnait le temps de trouver une meilleure explication (qu'il fournit en partie dans le *Livre*

blanc, publié en décembre, sur l'économie européenne, mais dont le titre retenait pourtant le terme de « compétitivité »).

A l'inverse, la présentation, très bien accueillie dans les médias, du premier programme économique de Bill Clinton, en février 1993, a démontré l'utilité du discours de la compétitivité pour justifier une politique de rigueur. Afin de réduire le déficit fédéral, Clinton a proposé une série de mesures douloureuses : économies budgétaires et augmentation des impôts. Pourquoi ? Les véritables raisons de la nécessité de réduire le déficit sont d'une décourageante banalité : le déficit engloutit des fonds qui auraient pu être engagés de façon plus productive ailleurs et agit donc comme un frein, léger mais constant, sur la croissance économique américaine. Mais Clinton trouva mieux en lançant un émouvant appel aux sentiments patriotiques de ses concitoyens, appelant le peuple américain à agir maintenant pour que l'économie devienne compétitive sur les marchés mondiaux (sous entendu, si les États-Unis n'y parviennent pas, les conséquences économiques seront désastreuses).

Beaucoup de ceux qui savent que la « compétitivité » est un concept vide de sens ont accepté ce discours justement parce qu'ils croient qu'il peut servir la bonne cause. Dans les années cinquante, l'épouvantail de l'Union soviétique servit à justifier la construction du réseau d'autoroutes transcontinentales et les efforts faits en faveur de l'enseignement des mathématiques et des sciences. Ne serait-il pas de même possible d'utiliser les craintes sans fondement concernant la concurrence étrangère à des fins utiles, pour justifier les gros efforts nécessaires à la réduction du déficit budgétaire, à la reconstruction des infrastructures, etc. ?

Il y a quelques années, la chose aurait pu paraître possible. Mais aujourd'hui l'obsession de la compétitivité a atteint un niveau tel qu'elle a commencé à fausser dangereusement les politiques économiques.

Les dangers d'une idée fixe

Penser et parler en termes de compétitivité, c'est prendre trois sortes de risques. Tout d'abord, le gouvernement pourrait gaspiller des fonds sous prétexte de soutenir la compétitivité américaine. Ensuite, ce raisonnement peut conduire au protectionnisme et à la guerre commerciale. Enfin et surtout, il pour-

rait aboutir à des décisions néfastes sur un certain nombre de problèmes importants.

Dans les années cinquante, la crainte inspirée par l'Union soviétique avait amené le gouvernement américain à investir dans des projets utiles, comme les autoroutes et l'enseignement des sciences. Mais elle l'a aussi poussé à engager des dépenses considérables sur des projets moins utiles, par exemple les abris antiatomiques. Le danger le plus évident, même si c'est le moins grave, de cette obsession croissante de la compétitivité est qu'elle pourrait conduire au même type de gaspillage des fonds publics. Par exemple, une directive récente sur le financement public de la recherche insiste sur la nécessité de soutenir les travaux qui peuvent améliorer la compétitivité américaine sur la scène internationale. Ce qui revient à favoriser les inventions pouvant bénéficier aux entreprises industrielles qui sont généralement en concurrence sur les marchés mondiaux, au détriment des prestataires de services qui, pour la plupart, ne le sont pas. Pourtant, la majorité des emplois, comme la majeure partie de la valeur ajoutée, se trouvent aujourd'hui dans les services et le ralentissement de la productivité dans ce secteur (et non dans le secteur des produits manufacturés) est le facteur déterminant dans la faible croissance du niveau de vie aux États-Unis.

Un autre danger, beaucoup plus grave, serait que cette obsession de la compétitivité conduise à des conflits à propos du commerce international, voire à une véritable guerre commerciale mondiale. La majorité de ceux qui ont prêché la doctrine de la compétitivité ne sont pas protectionnistes au sens traditionnel du terme. Ils veulent que leur pays gagne la guerre commerciale, non qu'il se retire du jeu. Mais que se passera-t-il si, malgré ses efforts, un pays semble être sur le point de perdre ou qu'il n'ait plus confiance dans sa capacité à gagner ? Le diagnostic sur la compétitivité invite inévitablement à fermer les frontières plutôt que de courir le risque de voir des étrangers vous prendre les emplois bien rémunérés et les secteurs à forte valeur ajoutée. A tout le moins, l'accent qui est mis sur la nature compétitive des relations économiques internationales prépare le terrain pour ceux qui voudraient voir adopter des politiques plus fermes, sinon carrément protectionnistes.

On constate que le processus est déjà en marche, aux États-Unis comme en Europe. Aux États-Unis, il est étonnant de voir avec quelle rapidité les subtils arguments intervention-

nistes avancés par Laura D'Andrea Tyson dans son ouvrage ont été éclipsés par la thèse simpliste de Mickey Kantor, délégué au Commerce extérieur américain, qui affirme que le déficit de la balance commerciale avec le Japon coûte des millions d'emplois aux États-Unis. Et la rhétorique commerciale du président Clinton, mettant l'accent sur la création hypothétique d'emplois à hauts salaires plutôt que sur les avantages de la spécialisation, affaiblit la position de son administration face aux arguments des adversaires de l'ALENA qui soulignent que la concurrence de la force de travail mexicaine sous-payée va détruire les fondations mêmes de l'industrie américaine.

Mais le danger le plus grave est sans doute que cette obsession de la compétitivité affecte de façon subtile et indirecte la qualité des débats économiques et des décisions de politique économique. Si les plus hauts responsables de l'État sont convaincus de la justesse d'une doctrine économique, cette conviction influence inévitablement les décisions concernant toutes les autres questions politiques, même celles qui semblent n'avoir rien à voir. Et, lorsqu'une doctrine économique est simplement, complètement et manifestement fausse, le fait d'insister pour que le discours colle à cette doctrine aboutit inévitablement à brouiller l'image que nous avons de la situation et à diminuer la qualité du débat politique sur un vaste éventail de questions qui peuvent être fort éloignées des problèmes de politique commerciale *proprement dite*.

Prenons par exemple le projet de réforme du système de santé, qui est sans doute l'initiative économique la plus importante de l'administration Clinton et dont les conséquences sur le niveau de vie des Américains seraient sans doute bien supérieures à celles que pourrait avoir une quelconque décision dans le domaine du commerce extérieur (sauf si les États-Unis décidaient de provoquer une véritable guerre commerciale). Comme l'assurance maladie est une question sans rapport direct avec les relations commerciales internationales, ou si peu, on aurait pu penser que la question serait épargnée par les distorsions nées de l'inquiétude suscitée par les problèmes de compétitivité et qui perturbent les décisions politiques.

Mais c'est à Ira Magaziner que l'administration a confié la tâche de mener à bien le projet de couverture universelle du risque santé, ce même Magaziner qui n'avait manifestement pas réfléchi sérieusement lorsqu'il demandait au gouvernement de favoriser les branches à forte valeur ajoutée. Les écrits et

propositions antérieurs de Magaziner avaient presque toujours pour thème les questions de compétition internationale ; le titre de son livre publié en 1990, *The Silent War*, résume parfaitement sa théorie. Plusieurs facteurs ont joué dans sa nomination, notamment le fait qu'il soit un ami de longue date du couple présidentiel. Mais il est significatif que Magaziner, qui a toujours prôné que la politique industrielle nationale soit fondée sur les concepts de stratégie d'entreprise qu'il a appris au cours de ses années passées au sein du Boston Consulting Group, soit considéré comme un expert en politique économique par une administration convaincue par l'idéologie de la compétitivité.

On pourrait également insister sur la curieuse façon dont a été conduit le projet de réforme du système de santé. Le groupe de travail, pourtant très nombreux, ne comptait pratiquement pas d'experts reconnus dans le domaine de la santé, et notamment, mais pas uniquement, aucun des économistes spécialisés en économie de la santé, même ceux dont le parcours en tant que « libéral⁵ » est sans faute, comme Henry Aaron, de la Brookings Institution. Cette fois encore, divers facteurs ont peut être présidé à ces nominations ; mais sans doute aussi a dû jouer le fait que ceux qui adhèrent à l'idéologie de la compétitivité, comme Magaziner, ont trouvé les économistes professionnels peu enclins à sympathiser avec eux et étaient eux-mêmes peu disposés à collaborer avec ces économistes sur quelque projet que ce soit.

On pourrait dire, en faisant une analogie un peu sévère mais pas entièrement injustifiée, qu'un gouvernement marié à l'idéologie de la compétitivité a aussi peu de chances de faire une bonne politique économique qu'un gouvernement engagé aux côtés des créationnistes n'en a de faire une bonne politique scientifique, même dans des domaines sans liens directs avec la théorie de l'évolution.

5. Le terme américain *liberal*, contrairement à l'expression française « libéral », désigne les économistes et politiciens favorables à l'intervention de l'État pour assurer l'égalité des chances, protéger les défavorisés, et améliorer la performance économique. Tant Krugman que Lester Thurow, son grand adversaire, se disent des *liberals* (NDT).

Les conseillers sont nus

Si l'obsession de la compétitivité est aussi fausse et néfaste que je le dis ici, pourquoi ne sommes-nous pas plus nombreux à le clamer ? La réponse tient en un mélange d'espoir et de peur.

Pour ce qui est de l'espoir, beaucoup d'esprits brillants ont pensé pouvoir s'approprier la rhétorique de la compétitivité pour la mettre au service d'une bonne politique économique. Supposons que vous pensiez que les États-Unis devraient favoriser l'épargne et réformer le système éducatif afin d'améliorer la productivité. Même si vous savez que les bénéfices d'une meilleure productivité n'ont rien à voir avec la concurrence internationale, pourquoi ne pas décrire cette politique comme étant destinée à améliorer la compétitivité si vous croyez pouvoir ainsi élargir votre auditoire ? Il est toujours tentant de flatter les préjugés populaires pour les mettre au service d'une bonne cause ; j'ai moi-même succombé à cette tentation.

En ce qui concerne les peurs, il faut être très courageux ou très imprudent pour clamer publiquement que la doctrine embrassée par beaucoup des grands leaders d'opinion mondiaux, sinon tous, est tout simplement fausse. L'insulte est d'autant plus grande que beaucoup de ces hommes et de ces femmes croient qu'en utilisant la rhétorique de la compétitivité, ils manifestent leur grande connaissance des choses de l'économie. Ces pages peuvent influencer des gens, mais elles ne me feront pas beaucoup d'amis.

Malheureusement, ces économistes qui ont espéré mettre la rhétorique de la compétitivité au service d'une bonne politique économique ont au contraire vu leur crédibilité confisquée au bénéfice de mauvaises théories. Et quelqu'un doit bien un jour dire que la garde-robe intellectuelle du roi n'est pas ce qu'il croit qu'elle est.

Commençons donc à dire la vérité : la compétitivité est un mot vide de sens lorsqu'il est appliqué aux économies nationales. Et l'obsession de la compétitivité est à la fois fausse et dangereuse.

Preuves à l'appui*

L'article que j'ai signé dans l'édition de mars-avril 1994 de *Foreign Affairs* a manifestement dérangé beaucoup de monde. Certains déclarent que j'aurais dénaturé leurs propos et que, malgré l'utilisation répétée du terme de « compétitivité », ils n'ont jamais cru que les grandes puissances industrielles soient engagées dans une guerre économique de la compétitivité. D'autres affirment que je me trompe et que la guerre de la compétitivité est effectivement déclarée entre les États. Il en est même qui se réclament de ces deux propositions.

Une cible mobile

Lester C. Thurow nie avec fermeté avoir jamais affirmé que la compétition internationale soit un problème essentiel de l'économie américaine. Il cite en particulier des pages de son ouvrage *The Zero Sum Solution* (La solution à somme nulle), publié en 1985, pour démontrer qu'il est essentiellement préoccupé des facteurs internes. Mais son dernier livre, *Head to Head*, porte un titre provocateur, suivi d'un sous-titre du même

* Reproduit avec la permission de *Foreign Affairs* (juillet-août 1994, p. 198-203). © 1994 Council on Foreign Relations, Inc.

style, « La future bataille économique entre le Japon, l'Europe et l'Amérique ». Sur la couverture, il est écrit que « la guerre décisive du siècle a commencé ». Le texte, quant à lui, répète à l'envi que les grandes puissances économiques sont actuellement engagées sur les marchés mondiaux dans un jeu à somme nulle (où ce qui est gagné par l'un est perdu par les autres) qui a remplacé la compétition militaire entre l'Est et l'Ouest. Thurow dit maintenant que la compétition stratégique internationale ne représente plus que 7 % du problème ; le lecteur de base de *Head to Head* peut-il vraiment avoir compris ce message ?

De même, Stephen S. Cohen nie que lui-même, ou toute autre personne avec laquelle je pourrais « daigner avoir querelle », ait jamais dit ces choses que j'affirme être le credo des partisans de la compétitivité. Mais en 1987, Cohen et John Zysman ont publié *Manufacturing Matters* (« Questions de production »), ouvrage qui paraissait affirmer deux choses (fausses par ailleurs) : la tendance à long terme au déclin de la part de l'industrie manufacturière dans le volume de l'emploi aux États-Unis est en grande partie la conséquence de la concurrence extérieure et cette diminution pose un problème économique majeur.

Après ces premières dénégations, Cohen comme Thurow poursuivent en démontrant l'importance cruciale que revêt malgré tout la concurrence internationale. Ils rejoignent en cela Clyde V. Prestowitz Jr., qui, lui au moins, ne se cache pas pour affirmer que le commerce extérieur et la politique du commerce extérieur sont au centre des problèmes de l'économie américaine. Cohen pense-t-il que Prestowitz (ou James Fallows qui exprime des idées analogues dans son nouvel ouvrage *Looking at the Sun* [« En regardant le soleil »]) est l'un de ces hommes avec lequel je ne devrais pas daigner débattre ?

Les chiffres fantaisistes : le retour

Dans l'article incriminé, c'est la partie concernant le manque de rigueur dans l'usage des données chiffrées (cette curieuse accumulation d'erreurs soit dans la reproduction soit dans l'utilisation des données statistiques dans des articles ou ouvrages sur la compétitivité) qui a le plus suscité la colère. Thurow et Prestowitz ont chacun pris soin de truffer leur réponse de

chiffres et de calculs. Certains de ces chiffres sont pourtant déconcertants.

Par exemple, Thurow dit que les importations représentent 14 % du PNB américain, tandis que cette proportion n'est que de 10 % pour les exportations, d'où il tire la conclusion qu'en réduisant les importations pour les faire coïncider avec les exportations, on ferait gagner 250 milliards de dollars en débouchés aux producteurs américains. Mais selon les chiffres de *Economic Indicators*, bulletin statistique mensuel du Joint Economic Committee, les importations américaines ne représentaient en 1993 que 11,4 % du PIB, tandis que le chiffre était de 10,4 % pour les exportations. Le déficit de la balance courante, un indicateur plus large qui englobe également d'autres comptes débiteurs, n'était que de 109 milliards de dollars. Si les États-Unis devaient réduire leurs importations d'un montant de 250 milliards de dollars, loin d'équilibrer les échanges commerciaux comme l'écrit Thurow, cela conduirait au contraire à un *excédent* de 140 milliards de dollars de la balance courante, soit plus de 2 % du PIB américain, chiffre que les négociateurs voudraient voir accepté par les Japonais comme un maximum absolu !

Autre exemple, celui de Prestowitz, qui raille mon hypothèse selon laquelle les industries de haute technologie, généralement décrites comme un secteur à « forte valeur ajoutée », produisent en fait une valeur ajoutée par travailleur inférieure à celle des secteurs traditionnels de l'industrie lourde. Mes calculs auraient été effectués sur des agrégats trop larges, prenant en compte l'ensemble de secteurs trop vastes, comme l'électronique ; il aurait fallu ne considérer que la partie la plus « high-tech », par exemple les semi-conducteurs pour lesquels la valeur ajoutée annuelle est de 234 000 dollars par salarié. Prestowitz devrait communiquer les résultats de ses recherches au département du Commerce dont le personnel s'est manifestement trompé (dans l'*Annual Survey of Manufactures*) en calculant qu'en 1989 la valeur ajoutée par travailleur pour le poste 3674 de la Classification industrielle standard (semi-conducteurs et autres) était de 96 487 dollars, plus proche des 76 709 dollars du poste 2096 (chips et autres produits pour

l'apéritif), que des 187 569 dollars du poste 3711 (véhicules à moteur et carrosseries) ¹.

Tout le monde a droit à l'erreur mais il est tout de même surprenant que des hommes censés être des experts dans le domaine de la concurrence internationale n'aient pas au moins une vague idée du montant du déficit commercial, ni ne sachent où trouver une statistique industrielle standard. Mais ce qui nous intéresse ici, c'est que les erreurs commises par Thurow, Prestowitz et autres défenseurs de la compétitivité ne doivent rien au hasard car elles penchent toujours du même côté. C'est-à-dire que ces gens pêchent toujours dans le sens qui permet de donner plus d'importance qu'elle n'en a à la concurrence internationale.

Au-delà de ces petites erreurs matérielles, qui sont tout de même très révélatrices, il y a la confusion conceptuelle. Prestowitz, par exemple, affirme que la productivité des secteurs qui sont en concurrence sur les marchés mondiaux compte beaucoup plus que celle des services, lesquels ne sont pas exportés, parce que ce sont les premiers qui déterminent les taux de salaire de l'ensemble de l'économie. Par exemple, comme les salariés de l'industrie manufacturière américaine sont beaucoup plus productifs que leurs homologues du tiers monde, les coiffeurs américains, qui n'ont pourtant pas le même avantage en termes de productivité, reçoivent également des salaires élevés. Mais Prestowitz oublie que l'inverse est également vrai : la productivité dans les services détermine également le salaire réel des travailleurs de l'industrie. Comme la très haute productivité relative de l'industrie américaine ne se retrouve pas dans le secteur de la coiffure, il est beaucoup plus cher de se faire couper les cheveux aux États-Unis, par un coiffeur bien payé, que dans le tiers monde ; le salaire réel (salaire compris comme pouvoir d'achat, c'est-à-dire pour ce qu'il peut acheter, y compris une coupe de cheveux) du travailleur américain n'est donc pas aussi élevé qu'il le serait si les coiffeurs américains étaient plus productifs. Il suffit d'y réflé-

1. Je ne sais pas pourquoi Thurow voit le déficit extérieur américain quatre fois plus important qu'il ne l'est en réalité. En revanche, je sais d'où Prestowitz tire ses chiffres. Il ne s'agit pas de la valeur ajoutée par employé, mais du rapport entre le chiffre d'affaires (toujours plus élevé que la valeur ajoutée) et le nombre d'ouvriers affectés à la production (qui ne représentent qu'une partie du total des salariés, surtout dans les branches à haute technologie).

chir un peu pour réaliser que les salaires réels dépendent de la productivité globale de l'économie, et que la productivité du secteur de l'industrie manufacturière (ou des secteurs présents sur les marchés mondiaux en général) ne doit pas, sauf lorsqu'il y a une raison précise, faire l'objet d'un traitement de faveur, notamment d'un soutien actif, par rapport à la productivité des autres secteurs.

Cohen fait à peu près la même erreur en écrivant que j'aurais sous-estimé les effets de la pression de la compétition car je m'attache uniquement aux prix à l'importation et à l'exportation, sans aller plus loin, jusqu'à l'évaluation de l'impact ultérieur de cette pression sur les profits et les salaires. Il n'a pas compris qu'une simple modification des salaires ou des profits qui ne serait pas reflétée sur les prix à l'importation ou à l'exportation ne peut pas modifier le revenu réel global des États-Unis ; elle ne ferait que redistribuer les profits en faveur d'un groupe à l'intérieur des États-Unis aux dépens d'un autre. C'est la raison pour laquelle on peut mesurer les effets de la concurrence internationale par les prix sur le revenu réel des Américains à travers la variation des termes de l'échange (du rapport des prix à l'exportation sur les prix à l'importation), et rien d'autre. J'ai démontré dans mon article que l'impact de la modification des termes de l'échange sur l'économie américaine a été faible.

Voyons maintenant l'analyse que fait Thurow des bénéfices que pourraient en retirer les États-Unis s'il était possible de diminuer les importations (en laissant de côté l'absence de précision de ses chiffres). Il affirme que les États-Unis pourraient créer cinq millions d'emplois nouveaux dans les secteurs en compétition avec ces importations, et il suppose que ce chiffre de cinq millions serait net. Cette supposition est totalement irréaliste. Au moment même où j'écris cette réponse, la Réserve fédérale est en train d'augmenter les taux d'intérêt pour tenter de freiner une reprise qui pourrait aller trop loin, c'est-à-dire conduire à un excès d'emploi et donc à un retour de l'inflation. Certains pensent que la Réserve fédérale serre la vis trop tôt, mais l'important est que la croissance du marché de l'emploi ne s'explique pas par la capacité des États-Unis à vendre leurs produits sur les marchés mondiaux ou à faire concurrence aux importations, mais dépend des décisions de la Réserve fédérale pour contrer un retour à l'inflation. Supposons que les États-Unis imposent des quotas d'importation, créant

ainsi des millions d'emplois dans les secteurs de substitution d'importation. La Réserve fédérale réagirait en augmentant les taux d'intérêt pour empêcher une surchauffe de l'économie et à chaque emploi nouveau créé, ou presque, correspondrait un emploi perdu ailleurs.

Tenir compte de tous les effets

Dans chacun de ces exemples, mes critiques semblent avoir oublié le principe le plus élémentaire à respecter en économie : tenir compte de tous les effets. Une augmentation du nombre d'emplois dans les industries de substitution d'importation signifie soit la réduction du chômage, auquel cas il faut se demander si le taux de chômage qui en résulte (environ 3 % dans l'exemple de Thurow) est vraiment réaliste, soit la disparition d'emplois dans d'autres secteurs de l'économie, donc sans aucune amélioration du marché de l'emploi. Si les salaires élevés dans l'industrie aboutissent à une hausse des salaires des coiffeurs, sans augmentation de leur productivité, quelqu'un doit payer cette hausse. Comme on voit mal pourquoi les étrangers paieraient pour les shampooing-coupe-brushing plus chers que les Américains, cette hausse des salaires ne peut aboutir qu'à une redistribution des bénéfices de la productivité industrielle d'un groupe de travailleurs américains vers un autre, sans augmentation du total. Dans leur hâte à gonfler l'importance de la concurrence internationale, mes critiques, comme les inventeurs de machines à mouvement perpétuel, n'ont pas réalisé qu'il est certains principes, analogues à celui de la conservation de l'énergie, que doit respecter tout discours économique.

Mais peut-être Cohen, Thurow et Prestowitz trébuchent-ils sur les principes les plus élémentaires de l'économie parce qu'ils sont trop impatients d'arriver à ce qui leur importe, à savoir que les derniers développements de la théorie économique, en particulier la théorie de la politique volontariste du commerce extérieur (*strategic trade policy*), viennent à l'appui de leur idée fixe.

La thèse centrale de Prestowitz est que cette théorie, dont, pour une raison inconnue, il croit qu'elle a été inventée par moi dans un article sur la concurrence dans l'industrie aéronautique (ses véritables créateurs sont James Brander et Barbara

Spencer, qui n'ont jamais parlé d'avions), justifierait une politique agressivement interventionniste en matière de commerce extérieur. Il ajoute que les économistes en général et moi-même en particulier aurions refusé, pour des raisons idéologiques, de tirer cette conclusion logique.

Eh bien, ce n'est pas vraiment cela. Il est exact qu'au début des années quatre-vingt des économistes professionnels ont pris conscience du fait que l'une des conséquences des nouvelles théories sur le commerce international était qu'une politique volontariste qui favorise les exportations de certaines branches pouvait jouer un rôle positif pour l'économie dans son ensemble. Face à cette nouvelle idée intéressante, peut-être importante mais encore non vérifiée par l'expérience, ces économistes ont entamé un travail de recherche sur la question, en vérifiant les points faibles et en confrontant les nouvelles théories avec les chiffres. Après tout, beaucoup de choses peuvent être vraies en principe. Par exemple, dans certaines situations que l'on peut imaginer en théorie, un allègement du taux d'imposition peut certainement stimuler l'économie au point d'engendrer une augmentation des recettes fiscales ; ce serait très agréable de se trouver dans une telle situation, mais ce n'est malheureusement pas le cas. De même, il est certainement possible d'imaginer une situation théorique dans laquelle les imperfections du marché sur lesquelles Thurow s'appesantit lourdement sont telles qu'une politique commerciale volontariste intelligente permettrait une forte hausse du revenu réel américain. Ce serait sans doute une bonne chose si les Américains pouvaient élaborer une telle politique économique. Mais sommes-nous réellement dans une telle situation ? Pour répondre à cette question, il faut se pencher sérieusement sur les faits.

C'est la raison pour laquelle un vaste programme de recherches explore depuis dix ans les perspectives d'une politique commerciale volontariste². Il en émerge deux grandes

2. Le premier article sur la politique commerciale volontariste est celui de James BRANDER et Barbara SPENCER, « Export Subsidies and International Market Share Rivalry » (Les subventions à l'exportation et la rivalité pour les parts de marché international), *Journal of International Economics*, février 1985, p. 83-100. Voir aussi Paul KRUGMAN (éd.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (La politique volontariste du commerce extérieur et la nouvelle théorie économique internationale), MIT Press, Cambridge, 1986 ; Robert FEENSTRA (éd.), *Empirical Methods for International*

conclusions. La première est qu'il est très difficile d'identifier les branches qui devraient bénéficier d'un soutien stratégique ainsi que d'en définir les modalités et d'apprécier le niveau auquel devrait se situer cette aide. La seconde est que les bénéfices d'une telle stratégie, si elle réussit, seront vraisemblablement modestes, certainement inférieurs aux 7 % du PIB auxquels s'attend Thurow, chiffre plus proche de la part que représente la totalité du commerce extérieur dans l'économie américaine.

On peut toujours contester les résultats d'une recherche, surtout dans cette science non exacte qu'est l'économie. Si Prestowitz veut montrer du doigt telle ou telle défaillance dans la masse des travaux empiriques effectués dans le domaine de la « théorie volontariste du commerce extérieur » depuis une décennie, qu'il ne se gêne pas. Mais ses remarques suggèrent nettement que bien qu'aimant faire appel à cette théorie pour étayer ses propres thèses, Prestowitz n'a rien lu de la bibliographie économique.

Je suis pourtant d'accord avec Prestowitz sur un point. Les travaux de Friedrich List devraient être lus par un public beaucoup plus nombreux. Ses lecteurs pourraient alors se poser la question de savoir pourquoi cet écrivain au style ampoulé et confus (dont la théorie l'amenait à prévoir que la Hollande et le Danemark seraient définitivement condamnés à la stagnation économique s'ils ne formaient pas une alliance politique avec l'Allemagne) est tout à coup devenu l'idole des Fallows, Prestowitz et autres. Le nouveau culte porté à List ressemble étrangement à la canonisation, par les économistes de l'offre conservateurs, de l'économiste français Jean-Baptiste Say, qui affirmait que l'économie dans son ensemble ne pouvait jamais connaître ces contractions de la demande globale qui produisent les récessions³. Les économistes de l'offre étaient évidem-

Trade (Méthodes empiriques pour le commerce international), University of Chicago Press, Chicago, 1988 ; Robert BALDWIN (éd.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis* (Les questions des politiques commerciales et l'analyse empirique), University of Chicago Press, Chicago, 1988 ; et Paul KRUGMAN et Alasdair SMITH (éds), *Empirical Studies of Strategic Trade Policy* (Études empiriques sur la politique volontariste du commerce extérieur), University of Chicago Press, Chicago, 1994.

3. FALLOWS a officiellement élevé List au rang de gourou dans son article « How the World Works » (Comment fonctionne le monde), *The Atlantic Monthly*, décembre 1993, p. 60-87. Le lecteur peut comparer avec la consé-

ment motivés par le désir de camoufler l'aspect simpliste de leur théorie sous un vernis de fausse érudition.

Contrairement à Prestowitz et Thurow qui proposent des motifs cohérents, même s'ils sont boiteux, de s'inquiéter de la concurrence internationale, Cohen est une cible plus difficile à atteindre. En un mot, il nous demande d'accepter la « compétitivité » comme une sorte d'essence ineffable, qui ne peut être ni définie, ni mesurée. Les données statistiques qui paraissent appuyer la thèse du rôle important de cette essence sont citées comme des « indicateurs » (quelle que soit la signification du terme), tandis que celles qui vont dans l'autre sens sont rejetées comme étant peu fiables. Dans l'article cité comme dans d'autres, il utilise avec insistance une rhétorique qui semble dépeindre le commerce international comme un jeu, avec ses gagnants et ses perdants, mais chaque fois qu'il est sommé de s'expliquer sur un point particulier, il nie avoir jamais dit cela. Je suppose que c'est moi qui ne comprends pas comment un concept aussi insaisissable peut utilement guider une politique économique.

Mon article pour *Foreign Affairs* expliquait que la doctrine qui voit le commerce international comme une compétition destinée à décider qui va l'emporter était désormais très répandue et que cette vision des choses était fausse, mais que son attrait est si puissant qu'on a intensément envie d'y croire. Cet article a exaspéré beaucoup de gens, surtout lorsque je soutenais que le désir de croire en la guerre de la compétitivité amenait des auteurs par ailleurs intelligents à de curieuses défaillances dans leur manipulation des concepts et des chiffres. Je n'espérais pourtant pas que leurs réponses apporteraient une aussi belle démonstration à l'appui de mes thèses.

Commerce extérieur, emploi et salaires*

Le salaire réel du salarié américain moyen a plus que doublé entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et 1973. Mais ces salaires n'ont progressé que de 6 % depuis. En outre, seuls les travailleurs les plus qualifiés ont vu leur rémunération augmenter ; les salaires réels des cols bleus ont régressé presque chaque année depuis 1973.

Pourquoi les salaires ont-ils ainsi eu tendance à stagner ? Leaders politiques et grands chefs d'industrie sont unanimes : le problème vient pour une grande part du fait que les États-Unis n'ont pas su soutenir la concurrence dans une économie mondiale de plus en plus interdépendante. Selon cette idée reçue, la concurrence étrangère a érodé la base manufacturière américaine et détruit les emplois bien rémunérés que fournit un puissant secteur industriel. D'une façon générale, cette thèse explique que si les revenus réels ont pris du retard, c'est parce que nombre d'entreprises américaines sont incapables de vendre leurs produits sur le marché mondial. Et comme les importations sont de plus en plus nombreuses en provenance des pays du tiers monde qui possèdent une réserve inépuisable de travail non qualifié, ce sont bien entendu surtout

* Reproduit avec la permission de *Scientific American* (avril 1994, p. 22-27). © 1994 Scientific American, Inc. Tous droits réservés.

les travailleurs américains les moins qualifiés qui souffrent le plus de cette concurrence étrangère.

Beaucoup trouvent ces arguments tout à faits convaincants. Ils permettent de lier les difficultés économiques indéniables de l'Amérique à la réalité évidente de la concurrence mondiale. En fait, selon les termes du président Bill Clinton, l'Amérique est « comme une grosse entreprise dans l'économie mondiale » et, comme beaucoup de grosses entreprises, elle a trébuché lorsqu'elle s'est trouvée confrontée aux nouveaux défis de cette concurrence.

Pour convaincante qu'elle soit, cette thèse n'en est pas moins fausse. Un faisceau croissant de preuves vient contredire cette idée courante qui voudrait que la concurrence internationale soit au cœur des problèmes économiques américains. En réalité, les facteurs internationaux ont joué un rôle étonnamment faible dans les difficultés économiques du pays. La part du secteur industriel dans l'économie a effectivement régressé, mais le commerce international n'en est pas la cause principale. Le ralentissement de la croissance du revenu réel est presque entièrement imputable à des causes internes. Et contrairement à ce que pense la majorité des économistes, les analyses récentes montrent que le commerce international toujours en expansion ne porte qu'une faible part de responsabilité dans le déclin des salaires réels des travailleurs américains les moins qualifiés.

La proportion de travailleurs américains employés dans l'industrie manufacturière n'a cessé de décroître depuis 1950 ; il en est de même pour la part de la valeur ajoutée dans la production totale (rappelons que la « valeur ajoutée » est égale au total des ventes moins le coût des matières premières et autres facteurs de production achetés à d'autres entreprises). En 1950, l'industrie manufacturière représentait 29,6 % du produit intérieur brut (PIB) et 34,2 % des emplois ; en 1970, ces chiffres étaient tombés à 25 % et 27,3 % respectivement ; mais en 1990, le secteur manufacturier ne représentait plus que 18,4 % du PIB et 17,4 % de l'emploi.

Avant 1970, ceux qui s'inquiétaient de cette tendance accusaient généralement l'automatisation, c'est-à-dire la rapide croissance de la productivité dans l'industrie. Depuis, la désindustrialisation est plus couramment attribuée à la hausse du volume des importations. Il est de fait qu'entre 1970 et 1990 la

valeur des importations par rapport à la production manufacturière est passée de 11,4 % à 38,2 %.

Pourtant, le fait que les importations progressaient tandis que l'industrie déclinait n'est pas une preuve en soi du rôle néfaste de la concurrence internationale. Au cours de ces mêmes vingt années, les exportations de produits manufacturés ont également beaucoup progressé, passant de 12,6 % à 31 % de la valeur ajoutée de ce secteur. De nombreuses entreprises industrielles ont donc peut-être débauché des travailleurs à cause de la concurrence étrangère, mais d'autres en ont embauché pour satisfaire des marchés à l'exportation en expansion.

Pour évaluer l'incidence globale de l'expansion du commerce international sur la taille du secteur industriel, il faut commencer par chiffrer le bilan de cette croissance simultanée des exportations et des importations. Un dollar exporté ajoute un dollar au chiffre des ventes des industriels du pays, tandis qu'on peut dire, au moins pour l'instant, qu'un dollar importé remplace un dollar pris sur les ventes intérieures. L'incidence nette du commerce extérieur sur les ventes de produits manufacturés par les entreprises nationales se mesure donc simplement à la balance commerciale du secteur industriel, qui est la différence entre le montant total des biens manufacturés exportés par les États-Unis et le montant total de ses importations pour ces mêmes produits (en réalité, un dollar en marchandises importées évince un peu moins d'un dollar de production manufacturière nationale car les importations peuvent évincer des services ou autres produits non manufacturés ; le solde commercial représente donc le maximum de l'incidence nette des échanges extérieurs sur le secteur manufacturier).

Il est certain que l'apparition de déficits extérieurs persistants dans le secteur des biens manufacturés a contribué au déclin de la part de l'industrie manufacturière dans l'économie américaine. La question est de chiffrer cette contribution. En 1970, les exportations de biens manufacturés dépassaient les importations d'un montant équivalent à 0,2 % du PIB. Depuis, un déficit est apparu et est devenu la règle, avec un maximum de 3,1 % du PIB en 1986. Mais en 1990, le déficit manufacturier avait à nouveau diminué et n'était plus que de 1,3 % du PIB. Sur ces deux décennies, le déclin de la situation commerciale américaine dans le secteur des biens manufacturés s'établit à 1,5 % seulement du PIB, soit moins du quart des

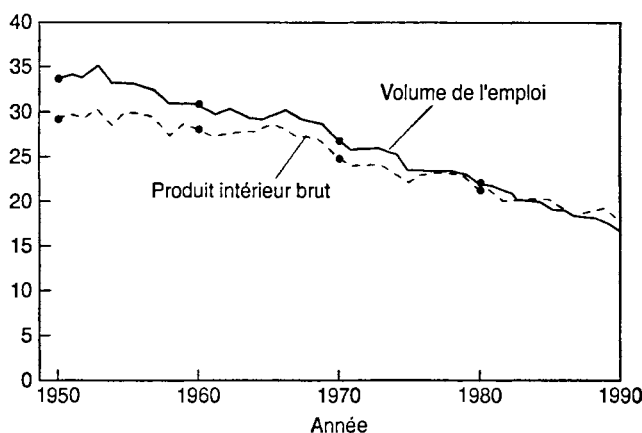
6,6 % de baisse constatés pour le secteur manufacturier dans le PIB.

En outre, le chiffre brut du déficit commercial surestime son incidence réelle sur le secteur des biens manufacturés. Les chiffres du commerce extérieur mesurent les ventes, mais la contribution du secteur manufacturier au PIB se définit par la seule valeur ajoutée dans ce secteur, c'est-à-dire par les ventes moins les achats aux autres secteurs. Lorsque les importations évincent un dollar de ventes intérieures de produits manufacturés, une part substantielle de ce dollar aurait été dépensée en services qui ne figurent pas dans la part du secteur manufacturier dans le PIB.

Pour évaluer l'incidence réelle de la balance commerciale sur le secteur manufacturier, il faut donc effectuer une correction prenant en compte cette « fuite » vers le secteur des services. Notre analyse des données du département américain du Commerce fournit le chiffre de 40 %. En d'autres termes, chaque dollar de déficit commercial réduit la contribution du secteur manufacturier au PIB de seulement 60 cents. Cette correction vient appuyer notre conclusion : si les échanges des produits manufacturés avaient été équilibrés entre 1970 et 1990, la tendance à la réduction de la taille du secteur manufacturier n'aurait pas été aussi marquée, mais la majeure partie de la désindustrialisation aurait tout de même eu lieu. Entre 1970 et 1990, la part de l'industrie manufacturière dans le PIB a chuté de 25 % à 18,4 % ; avec une balance commerciale en équilibre, les chiffres auraient été respectivement de 24,9 % et 19,2 %, soit environ 86 % du total précédent.

Ainsi, le commerce international n'explique qu'une petite partie du déclin de l'importance relative de l'industrie manufacturière dans l'économie. Pour quelles raisons donc sa part a-t-elle diminué ? La première raison est que la composition de la consommation intérieure a évolué au détriment des biens manufacturés. En 1970, les personnes résidant aux États-Unis affectaient 46 % de leurs dépenses à l'achat de biens (manufacturés, agricoles ou miniers), le reste (54 %) étant dépensé en services ou en bâtiment et travaux publics. En 1991, ces chiffres étaient respectivement de 40,7 % et 59,3 %, les gens dépensant plus en services de santé, en voyages, en loisirs, en honoraires d'avocats, en restauration rapide, etc. C'est donc sans surprise que l'on constate que l'industrie manufacturière n'occupe plus une part aussi importante dans l'économie.

PART DU SECTEUR MANUFACTURIER DANS LE PIB ET DANS LE VOLUME DE L'EMPLOI AUX ÉTATS-UNIS (%)



PART DU SECTEUR MANUFACTURIER DANS LE PIB DES ÉTATS-UNIS (%)

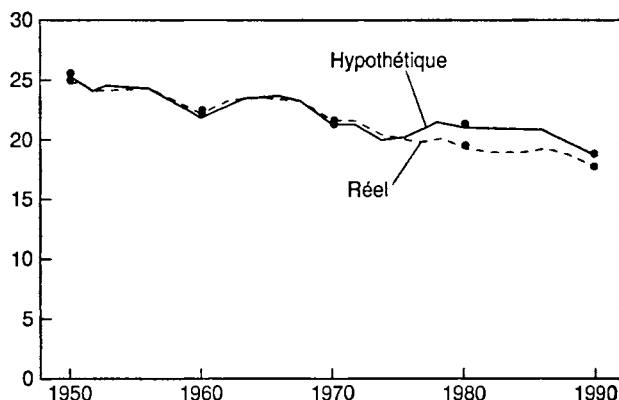


Figure 3.1. — La part du secteur manufacturier dans le produit intérieur brut n'a cessé de régresser depuis la guerre. La part de ce secteur dans le volume de l'emploi intérieur a baissé plus rapidement encore (en haut). Même si les États-Unis n'importaient pas plus de produits manufacturés qu'ils n'en exportent, la correction effectuée pour prendre en compte la balance commerciale montre que l'essentiel de cette baisse aurait de toute façon eu lieu (en bas).

Il est notamment une raison bien simple pour laquelle les personnes résidant aux États-Unis dépensent aujourd'hui une part moins importante de leurs revenus en produits manufacturés qu'ils ne le faisaient voici vingt ans : ces produits sont de moins en moins chers. Entre 1970 et 1990, le prix de ces biens a chuté de 22,9 % par rapport aux prix des services. Le rapport en quantités physiques entre produits et services est resté presque constant pendant cette période. Les biens sont devenus moins chers essentiellement parce que la productivité a augmenté beaucoup plus vite dans l'industrie manufacturière que dans les services. Cette croissance s'est soldée par une baisse des prix à la consommation.

Il est amusant de constater que la pensée dominante voit les choses presque exactement à l'envers. Les concepteurs de la politique économique attribuent souvent la diminution de la part des emplois industriels à une carence de la compétitivité dans l'industrie manufacturière suite à une trop faible croissance de la productivité. En réalité, cette chute de l'emploi est en grande partie imputable à une forte croissance de la productivité, au moins comparée au secteur des services. Il était courant dans les années cinquante et soixante de s'inquiéter des conséquences de l'automatisation sur l'emploi dans l'industrie manufacturière et l'on était alors plus près de la vérité qu'aujourd'hui où tous s'inquiètent d'une hypothétique perte d'emplois manufacturiers provoquée par la concurrence internationale.

Comme cette concurrence n'a joué qu'un rôle mineur dans le phénomène de rétraction de l'industrie manufacturière américaine, le nombre d'emplois perdus à cause d'elle ne peut être rendu responsable que d'une part infime de la tendance à la stagnation des revenus des travailleurs américains. Nos chiffres montrent justement combien cette part est faible. En 1990, par exemple, le déficit commercial en produits manufacturés était de 73 milliards de dollars. Le déficit réduisait la valeur ajoutée dans cette branche d'environ 42 milliards de dollars (les 31 milliards restants représentant les fuites, c'est-à-dire les biens et services que les industriels auraient achetés dans d'autres secteurs). Si l'on prend le chiffre moyen de 60 000 dollars de valeur ajoutée annuelle par personne employée dans l'industrie manufacturière, ce chiffre correspond approximativement à 700 000 emplois qui auraient été occupés par des travailleurs

américains. Cette année-là, un salarié de l'industrie manufacturière gagnait environ 5 000 dollars de plus qu'un travailleur employé dans un autre secteur. Si l'on admet que la perte des emplois industriels a été compensée par une augmentation de l'emploi non industriel, hypothèse rendue vraisemblable par le fait que les statistiques du chômage ne sont pas à la hausse sur le long terme, la disparition de « bons emplois » dans l'industrie manufacturière pour cause de concurrence internationale correspond à une perte de salaires de 3,5 milliards de dollars. Le revenu national était en 1990 de 5 500 milliards de dollars ; les pertes de salaires dues à la désindustrialisation imputable à la concurrence étrangère sont donc inférieures à 0,07 % du revenu national.

De nombreux observateurs ont exprimé leur inquiétude non seulement à propos des emplois perdus suite à la rétraction du secteur manufacturier, mais aussi à propos de l'érosion plus large du revenu réel des Américains à cause de leur incapacité à concurrencer les produits étrangers sur le marché mondial. Mais ils oublient souvent de distinguer les conséquences négatives d'une faible croissance de la productivité (ce qui est toujours mauvais, même dans une économie sans échanges extérieurs) et les autres conséquences néfastes qui pourraient résulter d'une croissance de la productivité inférieure à celle des autres pays.

Pour comprendre l'importance de cette distinction, imaginons un monde dans lequel la productivité (production par heure travaillée) progresse à la même vitesse dans tous les pays, par exemple 3 % par an. Dans ces conditions, toutes choses étant égales par ailleurs, le salaire réel des travailleurs tendrait également à progresser de 3 % par an. De même, si la productivité augmentait de 1 % l'an, les salaires progresseraient d'autant (le rapport entre croissance de la productivité et croissance des rémunérations reste stable quel que soit le niveau absolu de la productivité dans chaque pays ; le taux de croissance seul est significatif).

Or cette inquiétude quant à la compétitivité internationale (et non pas quant à la faible croissance de la productivité) correspond à une situation où la croissance de la productivité américaine tomberait à 1 % par an, tandis qu'elle continuerait de croître de 3 % ailleurs. Si les salaires réels progressent donc de 1 % aux États-Unis, on ne peut pas raisonnablement affirmer que ce pays a un problème de compétitivité, même s'il prend

du retard par rapport aux autres pays. Le taux de croissance des salaires est exactement le même que si les autres pays progressaient aussi lentement que nous.

Le fait que d'autres pays se portent mieux est sans doute un mauvais coup porté à l'orgueil américain, mais cela n'affecte en rien le niveau de vie dans le pays. Le débat sur la compétitivité extérieure ne serait pertinent que dans le cas où le ralentissement des rémunérations serait plus important que celui de la productivité.

La concurrence extérieure peut réduire le revenu intérieur par un mécanisme bien connu faisant intervenir les termes de l'échange. Sur les marchés à l'exportation, la concurrence étrangère peut forcer les prix des produits américains à la baisse par rapport à ceux des autres pays. Le cas type est celui de la dévaluation du dollar qui provoque un renchérissement des prix à l'importation. Le résultat net sera la réduction des salaires réels puisque les Américains doivent vendre leurs produits moins cher et payer plus cher ceux qu'ils achètent.

Au cours des vingt dernières années, les États-Unis ont effectivement connu une détérioration des termes de l'échange. Le rapport des prix à l'exportation aux prix à l'importation a chuté de plus de 20 % entre 1970 et 1990 ; en d'autres termes, en 1990, les États-Unis devaient exporter 20 % de plus pour payer la même quantité d'importations qu'en 1970. Comme ils ont importé des produits dont la valeur représentait 11,3 % du PIB en 1990, cette détérioration des termes de l'échange a abouti à une réduction du pouvoir d'achat du revenu national d'environ 2 %.

Les salaires réels ont progressé d'environ 6 % dans les années soixante-dix et quatre-vingt. Nos calculs indiquent que, sans détérioration des termes de l'échange, cette croissance aurait été d'environ 8 % seulement. L'incidence de la concurrence étrangère est donc mesurable mais elle ne peut en aucun cas expliquer la tendance à la stagnation des salaires américains.

On peut aussi calculer plus directement l'incidence des termes de l'échange sur le revenu réel en utilisant un indicateur connu sous le nom de « PNB commandé ». Le PNB réel, qui est l'étalon auquel se mesurent les performances économiques, indique ce que serait la production de l'économie si tous les prix restaient constants. Le PNB commandé est calculé de façon tout à fait analogue, mais en corrigeant la valeur des

exportations par l'indice des prix à l'importation. Il mesure la quantité de biens et services que l'économie américaine a les moyens d'acheter sur le marché mondial et non pas le volume des biens et services qu'elle produit. Si les prix à l'importation progressent plus vite que les prix à l'exportation (ce qui arrive par exemple lors d'une brusque chute du dollar), la croissance du PNB commandé prendra du retard par rapport à celle du PNB réel.

Entre 1959 et 1973, alors que les salaires américains étaient en progression constante, le PNB commandé par heure travaillée progressait légèrement plus rapidement que le PNB réel par heure : 1,87 % par an contre 1,85 %. Entre 1973 et 1990, les salaires réels tendaient à stagner et le PNB commandé progressait moins vite que la production : 0,65 % contre 0,73 %. Mais ces écarts restent faibles. La plus grosse part du ralentissement du PNB commandé est imputable au ralentissement de la croissance du PNB réel par travailleur pour des raisons purement internes, à savoir la diminution du taux de croissance de la productivité.

Si la concurrence extérieure n'est ni le principal responsable du déclin manufacturier, ni la cause première de la tendance à la stagnation des salaires, n'est-elle pas au moins responsable de la détérioration du niveau de vie des travailleurs non qualifiés ? Les économistes ont généralement accueilli avec bienveillance la thèse qui veut que l'interdépendance toujours plus poussée des marchés mondiaux a forcé à la baisse les salaires réels des travailleurs américains les moins qualifiés.

Cette thèse s'appuie sur un concept bien connu de la théorie du commerce international : l'égalisation du prix des facteurs. Lorsqu'un pays riche, où le travail qualifié est abondant (et où la prime à la qualification est donc faible), commerce avec un pays pauvre, où les travailleurs qualifiés sont rares et la force de travail non qualifiée abondante, les taux de salaires ont tendance à converger. La paie des travailleurs qualifiés progresse dans le pays riche et régresse dans le pays pauvre, celle des travailleurs non qualifiés chute dans le pays riche et progresse dans le pays pauvre.

Étant donné la croissance rapide des exportations en provenance de pays comme la Chine ou l'Indonésie, il paraît raisonnable de supposer que l'égalisation du prix des facteurs puisse être l'une des causes de l'écart croissant entre les salaires des

travailleurs qualifiés et ceux des travailleurs non qualifiés aux États-Unis. Cela ne semble pourtant pas être le cas. Nous avons découvert que l'inégalité croissante des salaires, comme le déclin du secteur manufacturier et le ralentissement de la croissance du revenu réel, a des causes essentiellement internes.

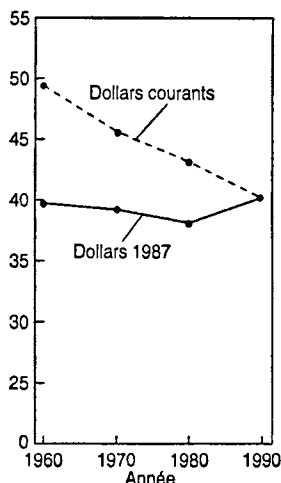
Cette conclusion est fondée sur l'examen de la logique sous-jacente à l'égalisation du prix des facteurs dont la première démonstration remonte à l'article classique de Wolfgang F. Stolper et Paul A. Samuelson, écrit en 1941. Le principe des avantages comparatifs enseigne qu'un pays riche qui commerce avec un pays pauvre exportera des produits contenant beaucoup de travail qualifié (parce qu'il bénéficie d'une abondance relative en travailleurs qualifiés) et importera des biens incorporant beaucoup de travail non qualifié. Le résultat de ce type d'échanges sera que le pays riche développera les secteurs consommant du travail qualifié et réduira ceux qui demandent beaucoup de travail non qualifié. Mais ce glissement d'activités augmente la demande en travailleurs qualifiés et réduit celle en main-d'œuvre non qualifiée. Si les salaires peuvent augmenter et diminuer avec la fluctuation de la demande pour divers type de travail (comme c'est presque le cas aux États-Unis), les salaires réels des travailleurs qualifiés vont progresser tandis que ceux des travailleurs non qualifiés vont baisser. Dans un pays pauvre, ce sera l'inverse.

Toutes choses étant égales par ailleurs, le différentiel croissant entre les salaires conduira les entreprises des pays riches à diminuer la proportion de travailleurs qualifiés pour augmenter celle des travailleurs non qualifiés. Cette décision va à son tour ralentir la croissance de la demande en travailleurs qualifiés. En fin de parcours, les salaires se seront écartés juste ce qui est nécessaire pour tenir compte de la modification de la structure de la demande globale de main-d'œuvre. Le niveau total de l'emploi pour chaque type de travail reste inchangé.

Selon l'analyse de Stolper et Samuelson, la progression du salaire relatif chez les travailleurs qualifiés conduit toutes les branches à faire moins appel à ce type de travail. C'est même le seul moyen pour une économie de déplacer la production vers les secteurs à fort coefficient de qualification, tout en maintenant constante la composition globale de la main-d'œuvre.

Cette analyse a deux conséquences empiriques évidentes. Tout d'abord, si l'expansion du commerce international est la

**PART DES PRODUITS MANUFACTURÉS DANS LA CONSOMMATION
DES ÉTATS-UNIS (en %)**
(en dollars constants et courants)



PRODUCTION HORAIRE
(ajustée sans tenir compte de l'inflation, 1979 = 100)

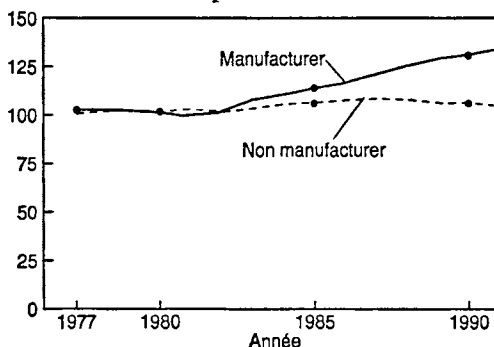


Figure 3.2. — La part, en dollars courants, de la consommation américaine se portant sur des produits manufacturés a nettement régressé depuis 1960, même si à prix constants elle n'a pas diminué (en haut). Les produits manufacturés sont simplement devenus moins chers par rapport aux services. La croissance de la productivité dans le secteur manufacturier a nettement dépassé celle des services, surtout dans les dix dernières années (en bas).

cause principale de l'augmentation des inégalités de salaires, le rapport emplois qualifiés/emplois non qualifiés devrait diminuer dans la plupart des branches de l'économie américaine. Ensuite, l'emploi devrait progresser plus rapidement dans les branches à fort coefficient de qualification que dans les branches employant plus de travail non qualifié.

L'histoire économique américaine récente contredit ces prédictions. Entre 1979 et 1989, le salaire réel des cols blancs a progressé tandis que celui des cols bleus régressait. Pourtant, presque toutes les branches ont employé une proportion croissante de travailleurs en col blanc. En outre, les branches à fort coefficient de qualification ont, au mieux, montré une légère tendance à une croissance plus rapide que celles à fort coefficient de cols bleus (bien que les économistes utilisent diverses méthodes pour estimer le niveau moyen de qualification dans une branche donnée, le pourcentage des cols bleus est fortement corrélé avec les autres indicateurs et a l'avantage d'être facile à calculer).

Tout laisse donc à penser que la tendance à l'égalisation du prix des facteurs n'est pas la force motrice qui explique l'inégalité croissante entre les salaires. Dans la très grande majorité des cas, l'augmentation de la demande de travail qualifié est la conséquence d'une modification de la demande *interne* à chaque secteur d'activité, et non pas d'une recomposition de la structure sectorielle de l'économie américaine pour répondre aux exigences du commerce extérieur. Personne ne peut identifier en toute certitude la cause de la réduction de la demande relative de travail non qualifié dans l'ensemble de l'économie. Les transformations technologiques, en particulier l'utilisation croissante des outils informatiques, pourraient être une explication ; mais dans tous les cas, la mondialisation ne peut avoir joué le rôle principal.

On comprend qu'il soit difficile d'admettre que la compétition internationale n'a pas joué un rôle important dans la baisse des salaires des travailleurs les moins qualifiés, au vu de la rapide croissance des exportations de produits manufacturés par les pays du tiers monde. En vérité, il n'en est pas besoin. Si la vague d'exportations de certains pays en voie de développement a beaucoup attiré l'attention, la plus grande part des importations américaines se fait toujours en provenance de pays développés dont les travailleurs ont des niveaux de qualifications et de salaires analogues aux nôtres. En 1990, le

salaire moyen des travailleurs de l'industrie manufacturière des partenaires commerciaux des États-Unis (pondéré par les chiffres de l'ensemble du commerce bilatéral) atteignait 88 % du niveau des salaires américains. Les importations (autres que le pétrole) en provenance de pays à bas salaires (c'est-à-dire ceux dont les travailleurs gagnent moins de la moitié du salaire américain) atteignaient seulement 2,8 % du PIB.

Enfin, la concurrence croissante des bas salaires née du commerce avec les pays en voie de développement a été compensée par la progression des salaires et des niveaux de qualification chez les partenaires commerciaux traditionnels des États-Unis. En vérité, les importations en provenance des pays à bas salaires étaient presque aussi importantes en 1960 qu'en 1990, soit 2,2 % du PIB, parce qu'il y a trente ans le Japon et la majeure partie de l'Europe entraient dans cette catégorie. En 1960, les importations en provenance du Japon exerçaient une pression concurrentielle sur les industries de main-d'œuvre comme le textile. Aujourd'hui, le Japon est un pays à hauts salaires et la concurrence s'est portée sur les secteurs à fort coefficient de qualification, comme l'industrie des semi-conducteurs.

Nous avons vu les arguments avancés pour expliquer que c'est la concurrence extérieure qui a provoqué les ravages actuels et nous en avons montré les failles. Les importations ne sont pas responsables de la tendance à la stagnation des revenus américains depuis 1973, ni de la désindustrialisation, ni des malheurs des travailleurs mal payés. Cela ne signifie pourtant pas que nous croyions que tout va bien.

Certains parmi ceux qui ont tiré la sonnette d'alarme à propos de la compétitivité américaine semblent penser qu'il n'y a que deux thèses possibles : ou bien les États-Unis ont un problème de compétitivité, ou bien l'économie fonctionne de façon acceptable. Nous sommes d'accord que l'économie américaine va mal, mais nous disons que la concurrence internationale n'explique qu'une infime partie de ces mauvaises performances.

L'origine des difficultés américaines est essentiellement interne et la situation du pays ne serait pas très différente si les marchés mondiaux n'avaient pas connu une intégration croissante. La part de l'industrie manufacturière dans le PIB régresse parce que les gens achètent, en termes relatifs, moins

de biens manufacturés. L'emploi régresse dans l'industrie manufacturière parce que les entreprises remplacent les travailleurs par des machines et utilisent mieux ceux qu'ils gardent. Les salaires stagnent parce que le taux de croissance de la productivité globale de l'économie dans son ensemble s'est ralenti, et les travailleurs les moins qualifiés sont ceux qui souffrent le plus de la situation parce que l'économie de plus en plus centrée sur la haute technologie a de moins en moins besoin de leurs services. Nos relations commerciales avec le reste du monde ne jouent là, au mieux, qu'un rôle très mineur dans chaque cas.

Les chiffres qui sous-tendent nos conclusions ne sont ni subtils, ni difficiles à interpréter. Les preuves que le commerce international n'a eu qu'une faible incidence nette sur la taille du secteur manufacturier sont particulièrement évidentes. Le fait que ce soient les thèses inverses qui prévalent parmi les leaders d'opinion, qui se croient bien informés, en dit long sur la qualité du débat économique dans ce pays.

Il faut remettre les pendules à l'heure. L'amélioration des performances économiques de l'Amérique est une tâche difficile. Elle deviendra impossible si nous commençons par commettre l'erreur de croire que notre problème est surtout celui de la concurrence internationale.

La croissance du tiers monde nuit-elle à la prospérité du premier monde ?*

Il y a peu de temps encore, nos plus influents commentateurs des relations commerciales (*business writers*) annonçaient que la principale menace pesant sur la prospérité américaine venait de la concurrence des autres pays développés. Il suffit de voir le sous-titre du best-seller de Lester Thurow publié en 1992 : *Head to Head : The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America* (« Face à face : la future bataille économique entre le Japon, l'Europe et l'Amérique »). Mais depuis à peu près un an, nos adversaires supposés paraissent beaucoup moins invincibles : les économies japonaise et allemande sont plongées dans la récession, leurs exportations sont handicapées par une monnaie surévaluée et l'organisation sociale tant vantée de leur marché du travail s'effiloche face à l'adversité. Par comparaison, l'économie américaine, qui n'est pourtant guère florissante, paraît en bonne santé.

* Traduit et reproduit avec la permission de la *Harvard Business Review*. Article publié originellement sous le titre « Does Third World Growth Hurt First World Prosperity ? » par Paul Krugman (juillet-août 1994, p. 113-121).

© President and Fellows of Harvard College, 1994. Tous droits réservés.

© Pour la traduction française : President and Fellows of Harvard College, 1998.

Mais au moment où les économistes et les cadres des entreprises cessent de s'inquiéter de la guerre économique États-Unis/Japon si médiatisée, ils voient se profiler à l'horizon une autre bataille, celle qui va voir s'affronter les économies avancées et les économies émergentes du tiers monde. On est saisi par le contraste entre les performances tout à fait décevantes des pays avancés ces vingt dernières années, et les succès enregistrés par un nombre croissant de pays en voie de développement. La croissance économique rapide qui se fit jour dans quelques petits pays d'Asie dans les années soixante a aujourd'hui gagné un grand arc de cercle en Asie orientale, pas seulement quelques pays d'Asie du Sud-Est relativement prospères, comme la Malaisie et la Thaïlande, mais aussi deux pays pauvres extrêmement peuplés : l'Indonésie et la Chine. Le Chili, et peut-être le nord du Mexique montrent des signes qui pourraient être l'indice d'une croissance aussi rapide ; même l'Inde voit se créer des noyaux de développement accéléré, comme le complexe de création de logiciels informatiques de Bangalore.

On aurait pu penser que cette évolution du paysage mondial serait bien accueillie par tous ; l'amélioration du niveau de vie de centaines de millions de gens, dont beaucoup vivaient dans la plus grande pauvreté, se devrait d'apparaître non seulement comme un progrès, mais aussi comme une aubaine, ouvrant largement les portes à de nouvelles opportunités commerciales. Mais loin de se réjouir de ce développement économique mondial, de plus en plus de responsables en Occident envisagent la croissance économique du tiers monde comme une menace.

Ces peurs nouvelles ont trouvé leur expression dans une lettre largement diffusée de Klaus Schwab, président du Forum économique mondial qui accueille la célèbre conférence de Davos. Schwab avait demandé à un grand nombre de personnes de lui fournir des informations pour la préparation d'un document que le secrétaire général des Nations unies, Boutros Boutros-Ghali, lui avait demandé de rédiger sous le titre « Redéfinir les hypothèses fondamentales de l'humanité ». Afin de donner une indication sur le genre de réflexion qu'il désirait engager, Schwab offrait un exemple de cette redéfinition : le monde est traditionnellement divisé entre pays riches, bénéficiant d'un fort taux de productivité et de salaires élevés, et pays pauvres à faible productivité et salaires bas. Mais aujourd'hui, notait-il, certains pays mêlent haute productivité et bas salaires.

La présence de plus en plus manifeste de ces pays sur les marchés mondiaux est en train d'aboutir à une « restructuration massive de l'appareil productif », ce qui empêche les pays développés de maintenir leur niveau de vie antérieur. En d'autres termes, la concurrence des économies émergentes du tiers monde est devenue une menace, peut-être la menace, pour les économies du premier monde.

Schwab n'est pas le seul à penser de la sorte. Jacques Delors, président de la Commission européenne, personnage influent s'il en est, semble partager cette façon de voir. *Le Livre blanc* tant attendu de la Commission européenne sur les difficultés rencontrées dans les pays européens, « Croissance, compétitivité et emploi », paru en 1993, énumère quatre raisons pour lesquelles le taux de chômage n'a cessé de progresser en Europe. Selon ce rapport, le facteur le plus important est l'émergence de pays qui « nous font concurrence, jusque sur nos propres marchés, à des coûts avec lesquels nous ne pouvons tout simplement pas rivaliser », ce qui en jargon européen désigne la concurrence des bas salaires du tiers monde.

Ces thèses sont moins répandues aux États-Unis. Malgré la tendance de l'administration Clinton à définir les problèmes économiques en termes de compétitivité, elle réserve ses flèches aux pays avancés comme le Japon. *Le Rapport économique du président* de 1994 indique que les importations en provenance du tiers monde n'ont pas lourdement pesé sur le marché américain du travail, tout au moins jusqu'ici. Pourtant, des économistes, comme Robert Kuttner, de *Business Week*, et des groupements d'experts, comme l'Institut de politique économique, entretiennent un feu roulant, faible mais constant, sur la menace que constituent les importations en provenance de pays à bas salaires pour le niveau de vie en Amérique. Dans son numéro de décembre 1993-janvier 1994 consacré au thème de la « Redéfinition de l'économie mondiale », le magazine *CEO/International Strategies* a publié non pas un, mais trois articles sur la menace de la concurrence des bas salaires des pays en voie de développement. Quelques sondages informels auprès de plusieurs personnes de ma connaissance qui ne sont pas des économistes montrent que la majorité d'entre elles, y compris celles qui se croient bien informées des questions économiques, considère comme un fait établi que la concurrence du tiers monde est source de nombre de problèmes dans l'économie américaine actuelle.

Mais la vérité est que les craintes manifestées à propos de l'impact économique de la concurrence du tiers monde sont presque entièrement injustifiées. La croissance économique des pays à bas salaires a en principe tout autant de chances de faire progresser le revenu *per capita* des pays à salaires élevés que de le faire régresser ; on a en fait constaté que l'incidence est négligeable. En théorie, il pourrait y avoir quelques raisons de s'inquiéter de l'incidence possible de la concurrence du tiers monde sur la *distribution* (par opposition au *niveau*) des revenus en Occident, mais en pratique, aucun signe n'est apparu pour justifier ces inquiétudes, du moins jusqu'ici.

Comment tant de gens intelligents peuvent-ils se tromper à ce point ? (Et comment puis-je être si convaincu qu'ils se trompent ?) Pour comprendre cette prétendue menace du tiers monde, il faut commencer par une brève présentation de l'économie mondiale.

Discussion sur l'économie mondiale

La thèse selon laquelle la concurrence du tiers monde menace le niveau de vie des pays développés paraît tout à fait facile à comprendre. Supposons que quelqu'un ait appris à faire quelque chose qui était auparavant exclusivement de ma spécialité. Peut-être cette personne est-elle un peu moins bonne que moi mais elle est disposée à travailler pour un salaire plus faible. N'est-ce pas une évidence qu'il va me falloir accepter de diminuer mon niveau de vie, ou sinon me retrouver au chômage ? C'est là, en résumé, la thèse de ceux qui craignent que les salaires occidentaux doivent baisser avec le développement du tiers monde.

Mais ce scénario est tout à fait trompeur. Lorsque la productivité mondiale croît (comme c'est le cas lorsque les pays du tiers monde rattrapent la productivité de l'Occident), le niveau de vie *moyen* dans le monde doit progresser car, après tout, le supplément de production doit bien aller quelque part. On en vient naturellement à penser que l'amélioration de la productivité dans le tiers monde se retrouvera dans une progression des salaires dans le tiers monde, pas dans une régression des revenus dans le premier. Ou, pris sous un autre angle, on voit qu'au sein d'une économie nationale les producteurs et les consommateurs sont les mêmes personnes ; les concurrents

étrangers qui cassent les prix peuvent faire baisser mon salaire, mais ils relèvent dans le même temps le pouvoir d'achat de tout ce que je gagne. Il n'y a aucune raison de penser que l'effet négatif doive être prédominant.

L'économie mondiale est un système, un réseau complexe d'actions et de rétroactions, pas une simple chaîne à sens unique. Dans ce système économique global, les salaires, les prix, le flux des échanges et des investissements sont des résultats et pas des données de départ. Des scénarios intuitivement plausibles, fondés sur une expérience acquise au jour le jour dans le monde des affaires, peuvent induire profondément en erreur à propos de ce qui peut arriver au système lorsque des paramètres sous-jacents changent, qu'il s'agisse de paramètres définis par le gouvernement, comme les tarifs douaniers et les impôts, ou de facteurs plus mystérieux comme la productivité de la force de travail chinoise.

Tous ceux qui ont un jour étudié un système complexe, qu'il s'agisse du climat mondial, des conditions de circulation à Los Angeles ou des flux des matériaux au cours du processus de production industrielle, savent qu'il faut construire un modèle pour comprendre comment fonctionne le système. La procédure habituelle consiste à commencer par un modèle très simplifié que l'on améliore pour le rendre de plus en plus réaliste. Au cours de ce processus, la compréhension du système lui-même s'affine.

Dans ce chapitre, je suivrai cette procédure pour réfléchir à l'incidence des économies émergentes sur les salaires et les emplois du monde avancé. Je commencerai par une représentation sursimplifiée et peu réaliste de l'économie mondiale, en ajoutant progressivement des complications plus proches du réel. A chaque étape, j'apporterai aussi des chiffres. J'espère que, quand j'en aurai terminé, j'aurai démontré que la thèse apparemment très élaborée qui veut que le tiers monde pose des problèmes au premier est contestable sur le plan conceptuel et totalement invraisemblable du point de vue des chiffres.

Modèle 1 : un monde à un produit et un facteur de production¹

Imaginons un monde sans les complexités de l'économie mondiale. Dans ce monde, un bien servant à tout est produit (disons des *jetons*) à l'aide d'un seul facteur de production, le travail. Tous les pays produisent des jetons, mais le travail est plus productif dans certains pays que dans d'autres. Dans ce monde imaginaire, deux aspects cruciaux de l'économie mondiale réelle sont occultés : le fait qu'elle produit des centaines de milliers de biens et services différents à l'aide de facteurs de production très divers, dont le capital physique et le « capital humain » obtenu par l'éducation.

Comment seraient déterminés les salaires et le niveau de vie dans un tel monde ? En l'absence de capital ou de différenciation entre travail qualifié et travail non qualifié, les travailleurs recevraient ce qu'ils produisent : dans chaque pays, le salaire réel annuel, versé en jetons, serait égal au nombre de jetons produits par chaque travailleur dans l'année, c'est-à-dire sa productivité. Comme les jetons sont les seuls biens consommés et que ce sont aussi les seuls biens produits, le panier dont est tiré l'indice des prix à la consommation (IPC) ne comporterait que des jetons. Le salaire réel de chaque pays, calculé par rapport à l'IPC, serait aussi égal à la productivité du travail dans ce pays.

Qu'en est-il des salaires relatifs ? Comme il reste toujours possible d'envoyer les marchandises vers les pays où les prix sont le plus élevé, le prix des jetons serait le même partout. Le salaire d'un ouvrier produisant 10 000 jetons par an serait ainsi dix fois supérieur à celui d'un ouvrier n'en produisant que 1 000, même s'ils se trouvent vivre dans des pays différents. Le rapport des salaires de deux pays pris au hasard serait égal au rapport de la productivité respective de leurs ouvriers.

Qu'arriverait-il si des pays à faible productivité, et donc à bas salaires, devaient soudain connaître une forte croissance de la productivité ? Ces économies émergentes verraient progresser les salaires exprimés en jetons, et c'est tout ! Cela

1. L'auteur utilise l'expression *input*, mot anglais qui est souvent utilisé par des économistes français mais qui est aussi parfois traduit par « intrant ». Dans ce texte pour le grand public, il est traduit par « facteur de production », malgré les inconvénients de cette expression (NDT).

n'aurait aucune incidence, positive ou négative, sur les taux de salaires réels des autres pays où ceux-ci étaient précédemment plus élevés. Dans chaque pays, le taux de salaire réel est égal à la productivité intérieure exprimée en jetons ; la chose reste vraie, quoi qu'il arrive ailleurs.

Qu'est-ce qui ne va pas dans ce modèle ? Il est simplifié au point d'en devenir ridicule, mais en quoi cette simplification peut-elle nous induire en erreur ? Le premier problème qui saute aux yeux est que dans ce modèle il n'y a pas de place pour le commerce international : si tout le monde produit des jetons, il n'y a pas de raisons d'en importer ou d'en exporter. Notons au passage que cette question ne semble pas poser de problèmes aux théoriciens de la compétitivité comme Lester Thurow. L'argument central de *Head to Head* du même Thurow est que comme les pays avancés produisent les mêmes choses, la gentille concurrence d'autrefois a fait place à une compétition à somme nulle, un face-à-face dans lequel on gagne ou on perd. Mais si les pays avancés produisent les mêmes choses, pourquoi se vendent-ils mutuellement tant de choses ?

Si le fait que les pays commercent effectivement les uns avec les autres signifie que notre modèle simplifié ne peut être vrai à la lettre, il permet de poser la question de savoir quel est le volume réel des échanges commerciaux entre les pays avancés et le tiers monde. Malgré l'importance donnée au commerce avec le tiers monde dans nombre de documents tels que le *Livre blanc* de Delors, les chiffres se révèlent étonnamment faibles. En 1990, les pays industriels avancés ne dépensaient que 1,2 % de leur PIB en importations de produits manufacturés provenant des économies nouvellement en voie d'industrialisation. Un modèle dans lequel les pays avancés n'ont aucune raison de commercer avec les pays à bas salaires ne peut manifestement pas être tout à fait exact, mais il est tout de même correct à plus de 98 %.

Ce modèle pose un autre problème, c'est que, sans capital, il ne peut y avoir d'investissement international. Nous reviendrons sur ce point lorsque nous introduirons le capital dans le modèle. Mais notons tout de même que dans l'économie américaine, plus de 70 % du revenu national va au travail et moins de 30 % au capital ; cette proportion est restée stable au cours des deux dernières décennies. Le travail n'est manifestement pas le seul facteur entrant dans la production des marchandises,

mais il reste approximativement exact que le salaire réel moyen suit presque pas à pas la production par travailleur, que ce qui est bon pour les États-Unis est bon pour le travailleur américain, et vice versa.

Le lecteur peut aussi être gêné par l'énoncé d'une dernière allégation, celle qui veut que les salaires progressent automatiquement avec la productivité. Est-ce réaliste ? Oui. L'histoire économique n'offre pas d'exemple d'un pays ayant connu une croissance à long terme de sa productivité sans une progression plus ou moins égale des salaires réels. Dans les années cinquante, lorsque la productivité européenne était égale à moins de la moitié de la productivité américaine, il en était de même des salaires européens ; aujourd'hui, la rémunération moyenne, exprimée en dollars, est à peu près équivalente. Au cours des trente dernières années, tandis que le Japon grimpait l'échelle de la productivité, les salaires japonais progressaient, passant de 10 % à 110 % du niveau des salaires américains. Les salaires ont également beaucoup progressé depuis quelque temps en Corée du Sud, au point que nombre d'économistes coréens s'inquiètent de leur trop forte progression. La force de travail coréenne serait aujourd'hui trop chère pour rester concurrentielle sur les produits à faible technologie face aux nouveaux venus que sont par exemple la Chine et l'Indonésie, et trop chère pour compenser la faible productivité et la mauvaise qualité des produits dans des industries telles que l'automobile.

La thèse qui voudrait que les vieilles règles ne sont plus valables, que les nouveaux venus sur la scène économique mondiale vont toujours payer des salaires faibles, même lorsque leur productivité rattrape celle des pays avancés, n'est étayée par aucune expérience pratique. (Certaines personnes qui écrivent sur l'économie tentent de réfuter la proposition en prenant des exemples dans certaines branches dans lesquelles les salaires relatifs ne correspondent pas à la productivité relative. Par exemple, les ouvriers du textile du Bangladesh, dont la productivité est égale à environ la moitié de la productivité des mêmes ouvriers aux États-Unis, perçoivent un salaire nettement inférieur à la moitié du salaire américain. Mais, comme nous allons le voir en passant à un modèle à plusieurs produits, c'est exactement ce que prévoit la théorie économique de base.)

Notre modèle à un seul bien et un seul moyen de production peut paraître idiot, mais il nous oblige au moins à relever deux

faits essentiels. Tout d'abord, l'amélioration de la productivité du travail dans le tiers monde signifie une augmentation de la production mondiale, et si la production augmente, il faut bien que *quelqu'un* bénéficie de cet accroissement en voyant ses revenus augmenter. Et c'est le cas : cet accroissement se retrouve dans une progression des salaires des travailleurs du tiers monde. Ensuite, quelle que soit la conclusion à laquelle nous aboutirons quant à l'incidence d'une amélioration de la productivité dans le tiers monde sur les économies du premier monde, celle-ci ne doit pas nécessairement se révéler négative. Le modèle le plus simple que nous venons de voir indique que l'incidence est nulle.

Modèle 2 : nombreux produits, un seul facteur de production

Bien évidemment, dans le monde réel, les pays se spécialisent dans la production d'un éventail limité de biens. Le commerce international est à la fois la cause et la conséquence de cette spécialisation. En particulier, le commerce des biens manufacturés entre le premier et le tiers monde est en grande partie un échange de produits de haute technologie comme des avions ou des microprocesseurs, contre des produits à fort coefficient de main-d'œuvre, comme les vêtements. Dans un monde formé de pays produisant des biens différents, les gains de productivité dans une partie du monde peuvent avoir un effet soit positif, soit négatif, sur le reste du monde.

Le sujet n'est certainement pas nouveau. Entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et la guerre de Corée, beaucoup de pays ont connu des difficultés de balance des paiements qui aboutirent à révéler l'existence d'une « pénurie de dollars » au niveau mondial. A l'époque, de nombreux Européens croyaient que le vrai problème était la supériorité écrasante de la compétitivité de l'économie américaine, très productive. Mais la vigueur de l'économie américaine avait-elle vraiment des effets négatifs sur le reste du monde ? Plus globalement, la croissance de la productivité dans un pays relève-t-elle ou fait-elle baisser les revenus réels dans les autres pays ? De nombreux travaux théoriques et empiriques ont conclu que l'impact de la croissance de la productivité d'un pays étranger sur le bien-être d'un

autre peut être positif ou négatif, selon les secteurs où se manifeste cette croissance².

Lauréat du prix Nobel d'économie en 1979 pour ses travaux sur le développement économique, sir W. Arthur Lewis a proposé une habile illustration de la façon dont la croissance de la productivité dans le tiers monde peut avoir des effets allant dans un sens comme dans l'autre sur les salaires réels dans les pays avancés. Dans le modèle de Lewis, le monde est divisé en deux régions : disons le Nord et le Sud. Cette économie mondiale produit non pas un type de biens, mais trois : de haute technologie, de moyenne technologie et de faible technologie. Mais, comme dans notre premier modèle, le travail reste l'unique facteur de production. Le travail au Nord est plus productif que celui du Sud dans les trois types de produits, mais cet avantage est énorme pour les biens de haute technologie, modéré pour les biens de moyenne technologie et faible pour les biens de faible technologie.

Comment se répartiront les salaires et la production dans un tel monde ? Il est probable que les biens de haute technologie seront produits uniquement dans le Nord, les biens de faible technologie uniquement dans le Sud, tandis que les deux régions produiront au moins quelques biens de moyenne technologie. (Si la demande mondiale en produits de haute technologie est très élevée, le Nord peut alors ne plus produire que ces biens ; si la demande en biens de faible technologie est forte, le Sud peut également se spécialiser. Mais il restera toujours un grand nombre de cas où les deux régions produiront des biens de moyenne technologie.)

La concurrence fera que le rapport du taux de salaire dans le Nord au taux de salaire dans le Sud sera égal au rapport de la productivité dans le Nord à celle du Sud dans le secteur dans lequel les travailleurs des deux régions se retrouvent face à face : la moyenne technologie. Dans ce cas, les travailleurs du Nord ne seront pas compétitifs pour les biens de faible technologie, malgré leur productivité plus élevée, parce que leurs salaires sont trop élevés. A l'inverse, les bas salaires des pays

2. Les références principales sur ce point sont : J. R. HICKS sur le problème de l'évolution du dollar à long terme (« An inaugural Lecture », *Oxford Economic Papers*, nouvelle série, juin 1953) et H. G. JOHNSON, « Economic Expansion and International Trade », *Manchester School of Economics and Social Studies*, mai 1995.

du Sud ne suffisent pas à compenser la faible productivité dans les secteurs à haute technologie.

Il peut être utile de donner ici un exemple chiffré. Supposons que le travail soit dix fois plus productif au Nord qu'au Sud dans le secteur de la haute technologie, cinq fois plus productif dans le secteur de la moyenne technologie, mais seulement deux fois plus productif dans le secteur à faible technologie. Si les deux pays produisent des biens de moyenne technologie, les salaires du Nord doivent être cinq fois plus élevés que les salaires du Sud. Cet écart des salaires étant donné, le coût du travail dans le Sud pour les biens de faible technologie sera seulement égal aux deux cinquièmes du coût du travail dans le Nord, même si le travail est plus productif dans le Nord. Au contraire, pour les biens de haute technologie, le coût du travail sera deux fois plus élevé dans le Sud.

On notera que dans cet exemple les travailleurs du secteur à faible technologie ne reçoivent qu'un cinquième des salaires du Nord, malgré le fait qu'ils soient seulement deux fois moins productifs que les travailleurs du Nord employés dans la même branche. Beaucoup de gens, y compris ceux qui se disent experts en relations commerciales internationales, voient dans ce type d'écart la preuve que les modèles économiques habituels ne sont pas pertinents. En fait, c'est exactement ce que prévoit l'analyse économique traditionnelle : si les pays à bas salaires n'avaient pas des coûts salariaux unitaires inférieurs à ceux des pays à salaires élevés dans leurs industries exportatrices, ils ne pourraient pas exporter.

Supposons maintenant que la productivité progresse au Sud. Quelles en seront les conséquences ? Cela dépendra du secteur dans lequel se manifestent ces gains de productivité. S'il s'agit du secteur des biens de faible technologie, secteur qui ne fait pas concurrence à la force de travail du Nord, rien ne suggère que le rapport entre les salaires du Nord et ceux du Sud doive être modifié. La force de travail du Sud produira des biens de faible technologie encore meilleur marché et la baisse des prix de ces marchandises fera augmenter les salaires réels dans le Nord. Mais si la productivité progresse dans le Sud dans le secteur de moyenne technologie, les salaires relatifs vont progresser dans le Sud. Comme la productivité n'a pas changé dans le secteur de faible technologie, les prix des biens de faible technologie vont augmenter, ce qui aboutira à une *réduction* des salaires réels dans le Nord.

Que se passe-t-il si la productivité du Sud progresse à un taux égal dans les deux secteurs de moyenne et de faible technologie ? Les salaires relatifs progresseront, mais cette hausse sera compensée par le gain de productivité. Les prix des biens de faible technologie en terme de travail au Nord ne seront pas modifiés, et donc les salaires réels des travailleurs du Nord ne seront pas non plus modifiés. Autrement dit, une augmentation globale de la productivité dans le Sud, dans ce modèle à plusieurs produits, aura le même effet sur le niveau de vie du Nord que la croissance de productivité dans le modèle à un seul produit : nul.

Il apparaît donc que l'incidence de la croissance du tiers monde sur le premier monde, qui était négligeable dans notre premier modèle, devient imprévisible dès que le modèle devient plus réaliste. Il faut pourtant faire deux remarques.

Tout d'abord, la façon dont la croissance du tiers monde peut nuire au premier monde est tout à fait différente de celle qui est décrite dans la lettre de Schwab ou dans le *Livre blanc* de Delors. La croissance du tiers monde ne nuit pas au premier monde parce que les salaires du tiers monde restent bas, mais parce qu'ils progressent et donc poussent à la hausse les prix de leurs exportations vers les pays avancés. C'est-à-dire que les États-Unis peuvent se sentir menacés lorsque la Corée du Sud améliore ses conditions de production d'automobiles non pas parce que les États-Unis perdent le marché de l'automobile, mais parce que les salaires réévalués des Coréens vont entraîner un renchérissement des pyjamas et des jouets que les Américains achètent déjà en Corée du Sud.

Ensuite, ces effets négatifs potentiels devraient apparaître dans une statistique économique facile à mesurer : les *termes de l'échange* ou rapport des prix à l'exportation aux prix à l'importation. Par exemple, si la concurrence extérieure oblige les entreprises américaines à vendre leurs produits moins cher sur les marchés mondiaux, ou si elles doivent payer leurs importations plus cher en raison de la concurrence sur les matières premières, ou parce que le dollar est dévalué, le revenu réel régressera aux États-Unis. Comme les exportations et les importations représentent environ 10 % du PNB, toute baisse de 10 % des termes de l'échange américains réduit le revenu réel d'environ 1 % aux États-Unis. Le préjudice potentiel que la croissance du tiers monde pourrait entraîner pour les économies avancées dépend de la possibilité de voir se dété-

riorer les termes de l'échange des pays avancés. Mais ce n'est pas ce qui s'est passé. Entre 1982 et 1992, les termes de l'échange des économies de marché développées se sont au contraire améliorés de 12 %, en grande partie grâce à la chute des prix réels du pétrole.

En somme, un modèle à plusieurs produits offre plus de possibilités que le modèle à produit unique avec lequel nous avons commencé, mais il conduit à la même conclusion : la croissance de la productivité dans le tiers monde aboutit à la hausse des salaires dans le tiers monde, et rien d'autre.

Modèle 3 : capital et investissement international

Avançons un peu et ajoutons un facteur de production supplémentaire. Qu'est-ce qui va changer dans un monde dans lequel la production exige à la fois du capital et du travail ? D'un point de vue général, il y a une différence fondamentale entre travail et capital : le degré de mobilité internationale. Les migrations internationales furent une des principales caractéristiques de l'économie mondiale avant 1920, mais les pays développés ont depuis érigé nombre de barrières légales destinées à endiguer l'immigration à caractère économique. Le flux de travail hautement spécialisé, la célèbre « fuite des cerveaux » entre le Sud et le Nord, est assez réduit, tandis que l'immigration clandestine concerne un plus grand nombre de personnes. Mais la majeure partie de la force de travail n'est pas mobile au niveau international.

En revanche, l'investissement extérieur prend une importance grandissante et influe très visiblement sur l'économie mondiale. A la fin des années soixante-dix, beaucoup de banques des pays développés ont prêté de grosses sommes aux pays du tiers monde. Ce flux fut interrompu dans les années quatre-vingt, décennie de la crise de l'endettement, mais il a depuis repris sur une grande échelle avec le *boom* des marchés émergents qui s'est manifesté après 1990.

Nombre des craintes exprimées à propos de la croissance du tiers monde semblent se focaliser sur les flux de capitaux, plutôt que sur le commerce. Lorsque Schwab craint de voir une « restructuration massive de l'appareil productif », il fait sans doute référence aux investissements réalisés dans le tiers monde. L'Institut de politique économique, qui prévoyait que

l'ALENA allait coûter 500 000 emplois américains (chiffre qui a fait le tour des États-Unis), avait fondé son estimation sur un scénario totalement hypothétique prévoyant le détournement des investissements américains. Au cours du sommet sur l'emploi réuni à Detroit en mars 1994, le secrétaire d'État à l'Emploi lui-même, Robert Reich, expliquait les problèmes de chômage dans les économies occidentales par la mobilité du capital. Il semblait effectivement affirmer que le capital du premier monde était actuellement en train de créer des emplois dans le tiers monde seulement. Ces craintes sont-elles justifiées ?

On peut répondre oui en principe, mais non en pratique. Les manuels classiques enseignent que les flux internationaux de capitaux du Nord vers le Sud pourraient entraîner une baisse des salaires dans le Nord. Pourtant, les flux réellement observés depuis 1990 sont beaucoup trop faibles pour avoir eu les conséquences dévastatrices que beaucoup de gens imaginent.

Pour comprendre par quels mécanismes les flux internationaux de capitaux pourraient poser des problèmes de chômage aux pays avancés, nous devons d'abord comprendre que la productivité du travail dépend en partie de la quantité de capital qui le fait travailler. Statistiquement, la part du revenu national allant au travail est très stable. Mais si le travail dispose d'une moins grande quantité de capital, la productivité, et donc les taux de salaires réels régresseront.

Supposons maintenant que les pays du tiers monde commencent à devenir plus attractifs que les pays développés pour les investisseurs de ces derniers. Le cas peut se produire à l'occasion d'une modification des conditions politiques, ces investissements devenant plus sûrs, ou bien parce que les transferts de technologie accroissent la productivité potentielle des travailleurs du tiers monde (dès que l'équipement en capital a atteint le niveau adéquat). Cela est-il néfaste aux travailleurs du premier monde ? Évidemment. Le capital exporté vers le tiers monde est du capital qui ne sera pas investi à l'intérieur, de sorte que l'investissement du Nord dans le Sud signifie que la productivité et les salaires du Nord doivent régresser. Les investisseurs du Nord obtiennent sans doute pour ces investissements un rendement supérieur à celui qui aurait été le leur s'ils avaient investi chez eux, mais cela ne remontera pas le moral des travailleurs.

Mais avant de sauter à la conclusion que le développement du tiers monde se fait aux dépens du premier, il faut poser le problème non de savoir si les effets négatifs existent en principe, mais de savoir quelle est leur importance dans la pratique.

Combien les pays avancés ont-ils exporté de capitaux vers les pays en voie de développement ? Au cours des années quatre-vingt, le chiffre des investissements nets Nord-Sud était pratiquement égal à zéro (mieux, les intérêts ajoutés au remboursement de la dette ont toujours été plus importants que les nouveaux investissements). Tout s'est donc passé depuis 1990. En 1993, qui fut jusqu'ici la meilleure année pour les investissements sur les marchés émergents, les flux des capitaux investis par les pays avancés vers l'ensemble des pays nouvellement industrialisés totalisaient environ 100 milliards de dollars.

Cela peut paraître beaucoup, mais ce n'est pas si énorme comparé aux chiffres de l'économie du premier monde. En 1992, l'ensemble des PNB additionnés d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon atteignait un total supérieur à 18 000 milliards de dollars. Les investissements dépassaient 3 500 milliards de dollars pour un stock de capital d'environ 60 000 milliards de dollars. En 1993, l'année record, environ 3 % seulement des investissements du premier monde furent détournés vers l'extérieur, réduisant la croissance du patrimoine national d'un chiffre inférieur à 0,2 %. Depuis 1990, le *boom* économique des pays émergents a ainsi érodé le stock de capital du monde avancé d'environ 0,5 % par rapport à ce qu'il aurait été sans lui.

Quelle pression cela a-t-il exercée sur les salaires des pays avancés ? Une réduction de 1 % du patrimoine national diminue la productivité de moins de 1 % puisque le capital n'est que l'un des facteurs de production. Les estimations habituelles aboutissent au chiffre de 0,3 %. Un rapide calcul suggère donc que les flux de capitaux en direction du tiers monde depuis 1990 (sans oublier que le flux fut pratiquement nul dans les années quatre-vingt) ont fait régresser les salaires réels des pays avancés de 0,15 % ; certainement pas la catastrophe annoncée par Schwab, Delors, ou l'Economic Policy Institute.

Prenons les choses d'un autre point de vue. Tout ce qui détourne les capitaux de l'investissement productif dans les pays avancés tend à réduire les salaires dans le premier monde. Mais l'investissement dans le tiers monde n'a vraiment pris de

l'importance qu'au cours de ces dernières années. Dans le même temps, l'épargne s'engloutissait dans un trou sans fond d'origine purement intérieure : le déficit budgétaire des États-Unis et des autres pays. Depuis 1980, les États-Unis ont à eux seuls accumulé une dette fédérale de plus de 3 000 milliards de dollars, plus de dix fois les sommes investies dans les économies émergentes par tous les pays avancés réunis. L'exportation de capitaux vers le tiers monde attire l'attention parce qu'elle exhale un parfum d'exotisme, mais les sommes sont faibles comparées à celles des déficits budgétaires des pays développés.

À ce stade, certains lecteurs pourraient m'objecter que les deux chiffres ne sont pas comparables. L'épargne absorbée par le déficit du budget fédéral se contente de disparaître ; l'épargne investie à l'étranger crée des usines qui fabriquent des produits qui viennent ensuite concurrencer les nôtres. La thèse selon laquelle les investissements outre-mer sont plus dommageables que les déficits budgétaires paraît tout à fait crédible. Mais cette intuition est fautive : investir dans les pays du tiers monde élève la productivité de leur économie et nous avons vu avec les deux premiers modèles qu'une amélioration de la productivité dans le tiers monde a peu de chances en soi de faire régresser les niveaux de vie dans le premier monde.

La pensée dominante chez de nombreux politiciens et grands décideurs est que nous vivons dans un monde où les capitaux sont très mobiles et que cette mobilité change tout. Mais le capital n'est pas si mobile et les mouvements de capitaux observés jusqu'ici modifient fort peu les choses, tout au moins pour les pays développés.

Modèle 4 : la répartition des revenus

Nous sommes apparemment arrivés à la conclusion que la croissance du tiers monde n'a quasiment pas d'effets négatifs sur le premier monde. Mais il reste encore une question à aborder, celle des effets de la croissance économique du tiers monde sur la répartition des revenus au sein des pays avancés entre la main-d'œuvre qualifiée et la main-d'œuvre non qualifiée.

Pour ce dernier modèle, ajoutons une dernière complication. Supposons qu'il existe deux types de travail : qualifié et non

qualifié. Supposons aussi que le nombre de travailleurs non qualifiés par rapport aux travailleurs qualifiés soit beaucoup plus élevé dans le Sud que dans le Nord. Dans ces conditions, on peut s'attendre à ce que le rapport des salaires du travail qualifié aux salaires du travail non qualifié soit inférieur au Nord à ce qu'il est au Sud. Il s'ensuit que le Nord devrait exporter des biens et services contenant un fort pourcentage de travail qualifié par rapport au travail non qualifié, tandis que le Sud devrait exporter des produits utilisant une forte proportion de travail non qualifié.

Quelle est l'incidence de ce commerce sur les salaires du Nord ? Lorsque deux pays échangent des marchandises à fort coefficient de qualification contre des biens à fort coefficient de travail non qualifié, cela revient indirectement à échanger du travail qualifié contre du travail non qualifié ; les biens que le Nord exporte vers le Sud « incarnent » plus de travail qualifié que les marchandises que le Nord reçoit en retour. C'est un peu comme si quelques travailleurs qualifiés du Nord émigraient vers le Sud. De même, les importations de biens à forte intensité en travail sont une sorte d'immigration de travail peu qualifié. Le commerce avec le Sud accroît la demande de travail qualifié dans le Nord, ce qui lui permet de demander des salaires plus importants, tandis que le travail non qualifié devient proportionnellement plus abondant et voit sa rémunération régresser.

Si elle a peu d'effets sur le niveau global de la masse salariale du premier monde, l'augmentation des relations commerciales avec le tiers monde devrait en principe aboutir à un plus grande *inégalité* de répartition de ces salaires, les emplois qualifiés étant avantagés. De même, on devrait constater une tendance dans le sens d'une « égalisation du prix des facteurs », les niveaux de salaires pour les emplois les moins qualifiés régressant pour se rapprocher du niveau de ceux qui sont distribués dans le tiers monde.

Ce qui rend cette conclusion inquiétante, c'est le fait que l'inégalité des revenus a effectivement beaucoup progressé aux États-Unis comme, dans une moindre mesure, dans les autres pays avancés. Même si les exportations du tiers monde n'ont pas affecté le niveau de la masse salariale dans le premier monde, ne pourraient-elles pas être responsables de la chute vertigineuse des salaires réels des travailleurs non qualifiés aux

États-Unis depuis les années soixante-dix, et de la montée des taux de chômage dans les pays européens ?

A ce stade, les preuves s'accumulent qui tendent à démontrer que la tendance à l'égalisation du prix des facteurs n'a *pas* été un élément important dans le phénomène d'inégalité croissante des salaires aux États-Unis, mais les preuves sont plus indirectes et moins certaines que celles que nous avons avancées dans nos modèles précédents³. Le cœur de l'argument ici est que le volume du commerce avec le tiers monde n'est simplement pas très important. Comme le commerce avec les pays à bas salaires représente à peine plus de 1 % du PIB, les flux nets de travail mobilisés dans ce commerce sont assez faibles comparés à la taille de l'ensemble de la force de travail.

Peut-être des études plus approfondies amèneront-elles à revoir à la hausse les estimations de l'incidence du commerce Nord-Sud sur la répartition des salaires, ou bien la poursuite de l'expansion aura-t-elle des conséquences plus importantes que celles que nous avons pu constater jusqu'à présent. Mais, pour l'instant, les chiffres disponibles ne viennent pas soutenir la thèse qui voudrait que le commerce avec le tiers monde soit un facteur important pour expliquer l'inégalité croissante des salaires.

En outre, même dans la mesure où le commerce Nord-Sud pourrait expliquer une partie de l'inégalité croissante des rémunérations, il n'est en rien responsable de la mauvaise tenue du salaire *moyen*. Avant 1973, la rémunération moyenne aux États-Unis progressait au taux annuel de plus de 2 %, mais ce taux est depuis tombé à 0,3 %. Cette baisse est au cœur de notre malaise économique et les exportations du tiers monde n'y sont pour rien.

3. Voir Lawrence F. KATZ, « Understanding Recent Changes in the Wage Structure » (Comprendre l'évolution récente de la structure des salaires), *NBER Reporter*, hiver 1992-1993 ; et Robert LAWRENCE et Matthew SLAUGHTER, « International Trade and American Wages in the 1980s : Giant Sucking Sound or Small Hiccup ? » (Le commerce international et les salaires américains dans les années quatre-vingt : bruit de succion géant ou simple hoquet ?), *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, 1993.

La véritable menace

La thèse selon laquelle la concurrence du tiers monde serait l'un des plus graves problèmes auxquels doivent faire face les pays avancés est à la fois discutable du point de vue théorique et tout simplement démentie par les faits. Pourquoi alors y accorder de l'importance ? Ne s'agit-il pas là de simples chicanes entre spécialistes ? Une première réponse est que cela a certainement de l'importance pour ceux qui en parlent ; on peut penser que ce n'est pas uniquement pour remplir du papier que, dans son *Livre blanc*, la Commission européenne a ajouté un commentaire sur la concurrence des pays à bas salaires. Si les décideurs et les intellectuels pensent qu'il est important de mettre l'accent sur les effets négatifs de la concurrence des pays à bas salaires, il est au moins aussi important que les économistes et leaders du monde des affaires leur disent qu'ils se trompent.

Les idées jouent un rôle important. Selon la presse, les États-Unis et la France se sont mis d'accord pour demander que des discussions sur l'établissement de normes internationales sur les salaires et conditions de travail soient mises à l'ordre du jour lors des prochaines négociations du GATT. Les représentants américains vont certainement affirmer qu'ils sont motivés par l'intérêt des travailleurs du tiers monde. Mais les pays en voie de développement ont déjà pris les devants, affirmant que de telles normes ne sont qu'une tentative pour les écarter des marchés mondiaux en les empêchant d'utiliser leur seul atout dans la compétition : une force de travail abondante. Les pays en voie de développement ont raison. C'est du protectionnisme déguisé sous des oripeaux humanitaires.

Le plus inquiétant est que ce protectionnisme déguisé peut se transformer en barrières commerciales plus nettement affirmées, plus évidentes. C'est ainsi que Robert Kuttner explique depuis longtemps que l'ensemble du marché mondial devrait être régi selon les règles de l'Accord multi-fibres qui fixe les parts de marché pour les tissus et vêtements. Il prône ainsi en pratique la cartellisation des marchés mondiaux. Ce genre de proposition n'est pas encore entré dans le cadre du débat politique sérieux, mais lorsque des voix tout à fait respectables s'élèvent pour accréditer l'idée tout à fait invraisemblable que le tiers monde est responsable des problèmes du pre-

mier monde, elles préparent le terrain et ouvrent la voie à quelque intervention brutale dans le commerce international.

Il ne s'agit pas ici de questions économiques d'intérêt limité. Si l'Occident élève des barrières à l'importation en pensant, à tort, protéger les niveaux de vie dans le monde occidental, ils pourraient détruire l'un des aspects les plus prometteurs de l'économie mondiale actuelle : les prémices d'un développement économique largement réparti, de l'espoir d'un niveau de vie décent pour ces centaines de millions, de milliards même, d'être humains. La croissance économique du tiers monde est une opportunité, pas une menace. C'est la peur de la réussite du tiers monde, pas cette réussite elle-même, qui représente un réel danger pour l'économie mondiale.

L'illusion du conflit commercial international*

Au cours de l'été 1993, le rédacteur en chef de *Foreign Affairs* (un homme fort intelligent et de haute éducation, pour lequel j'ai le plus grand respect) fit une remarque qui n'aurait pas laissé de me surprendre quelques mois plus tôt. J'avais proposé un article sur les relations économiques internationales, article qui devait ensuite paraître sous le titre de « Competitiveness : a Dangerous Obsession » (« La compétitivité : une dangereuse obsession ») (publié dans *Foreign Affairs* au mois de mars suivant). Il me dit : « D'après le bon sens prévalant¹, la compétition militaire de la guerre froide a

* Reproduit avec la permission de *Peace Economics, Peace Science, and Public Policy* (hiver 1995, p. 9-18).

1. Dans les pages qui suivent, l'auteur se sert souvent de l'expression *conventional wisdom*, en l'utilisant de manière quelque peu péjorative, pour désigner ce « bon sens » des politiciens et hommes d'affaires qui voit la *concurrence économique* comme une « compétition » ou une « joute » et qui provient plus de l'expérience des affaires que de l'analyse économique des *standard textbooks*. Au chapitre 8, il se sert de la même expression pour désigner la politique (et l'analyse simpliste qui la sous-tend) que l'on appelle en France ultra-libérale et selon laquelle le couple « liberté des échanges + stabilité monétaire » épuise la sagesse économique. Il se sert aussi parfois d'une expression similaire (*conventional wisdom of economists*), sans nuance péjorative cette fois, pour désigner les leçons tirées de l'analyse écono-

aujourd'hui cédé la place à la concurrence économique entre les économies de marché. Allez-vous contester cette thèse ? »

Cette remarque avait de quoi susciter la perplexité d'un économiste professionnel, qui trouvera tout à fait étrange que l'on puisse envisager le commerce international comme une compétition qui ressemble à la rivalité militaire. Il est certain que les débats sont nombreux sur les conflits commerciaux et le concept sophistiqué de « politique volontariste du commerce extérieur » ; mais, chaque fois que l'on essaie de fournir des chiffres, on est bien obligé de constater que les enjeux sont très faibles, de l'ordre de quelques dixièmes de pour-cent du revenu national, c'est-à-dire que l'on est bien loin de la question de vie ou de mort qui est l'enjeu de la rivalité militaire.

Comment se fait-il donc que l'analogie ainsi faite entre commerce international et guerre froide puisse être envisagée comme exprimant le « bon sens prévalant » ? Je voudrais livrer ici les trois réflexions que cela m'inspire.

Premièrement, mon rédacteur en chef n'est pas si mal informé : la thèse qui veut que le commerce extérieur soit un type de compétition quasi militaire est effectivement l'idée reçue dominante chez les hommes politiques, les capitaines d'industrie et les intellectuels les plus écoutés, c'est-à-dire chez les gens dont les opinions ont un impact. Ce n'est pas seulement que les économistes aient perdu la maîtrise des débats ; c'est aussi que les théories figurant dans les manuels économiques traditionnels n'entrent même pas dans ce discours.

Deuxièmement, le refus d'accepter la sagesse partagée par les économistes (*conventional economic wisdom*), d'après laquelle le commerce international est en règle générale anodin, ne vient pas, comme on pourrait le croire, d'un scepticisme justifié quant au réalisme des modèles économiques habituels. Au contraire, on ne comprendra rien au débat sur la « compétitivité » qui se déroule entre gens qui se croient sophistiqués (et qui sont tenus pour tels par tout le monde) si l'on n'a pas compris que leurs thèses sont fondées sur une incapacité à comprendre les réalités et concepts économiques les plus simples.

Enfin, comme la majeure partie du débat entre gens influents sur les questions du commerce international est marquée d'une

mique. Nous traduisons parfois par « bon sens prévalant », d'autres fois par « pensée dominante », « sagesse reçue » ou « opinion dominante » (NDT).

profonde ignorance (d'autant plus profonde qu'elle se dissimule souvent sous le masque de l'érudition), il faut comprendre que les risques d'une véritable confrontation économique mondiale n'émanent pas tant de l'existence de vrais conflits d'intérêts entre les nations que d'ombres et de mirages. Le vrai danger vient de l'illusion du conflit économique, lequel n'a rien à voir avec la réalité.

Les lectures habituelles

Le meilleur moyen d'illustrer l'état actuel du discours sur l'économie mondiale est sans doute d'imaginer la situation d'un Américain ayant un certain penchant pour les activités intellectuelles (qui regarde McNeil-Lehrer et lit *The Atlantic*, *The New Republic* et la *New York Review of Books*, mais qui n'est pas économiste de formation et n'a aucune envie de le devenir) et qui déciderait d'améliorer ses connaissances sur le sujet de l'économie mondiale. Il lui serait alors tout naturel de commencer par dresser une liste des livres qui ont eu du succès, écrits par des auteurs dont les noms lui sont devenus familiers, comme leurs visages souvent vus à la télévision. Qui figurera sur cette liste ? En voici un échantillon.

1) *Head to Head : The Coming Battle Among America, Japan, and Europe*, de Lester Thurow. Ce livre fut évidemment un énorme best-seller. Il fut aussi très bien accueilli par nombre de gens influents qui en firent l'éloge, au premier rang desquels le président Clinton.

2) *The Work of Nations* (« Le travail des nations » ; trad. fr., *L'Économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993), de Robert Reich, qui n'atteignit pas un chiffre de ventes aussi élevé que le précédent, mais qui fit l'objet de nombreuses critiques élogieuses. Sans compter que Reich n'est pas seulement secrétaire d'État à l'Emploi, c'est aussi l'un des principaux conseillers du président.

3) *A Cold Peace : America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy* (« Une paix froide : l'Amérique, le Japon, l'Allemagne et la lutte pour la suprématie »), de Jeffrey Garten, qui ne fut pas un best-seller, mais a cependant été loué par nombre de personnages importants. C'est à la suite de la publication de cet ouvrage que Garten fut nommé au poste clé de sous-secrétaire d'État au Commerce extérieur.

4) *Trading Places* (Retournement sur les marchés) de Clyde Prestowitz, ancien fonctionnaire au Commerce. Il dirige aujourd'hui l'Institut de stratégie économique, un *think tank* très influent. Ce livre qui décrit la façon dont les États-Unis ont déjoué les manœuvres du Japon a été très largement commenté. Prestowitz est souvent cité dans les éditoriaux des principaux organes de presse, il parle souvent à la télévision et apparaît dans des débats des commissions d'enquête du Congrès.

5) *The Endangered American Dream* (Le rêve américain est menacé), d'Edward Luttwak, qui doit sa réputation à ses travaux sur les questions politiques et militaires. Mais ce nouveau pamphlet, qui fut très remarqué, traite de « géoéconomie » en utilisant de façon tout à fait explicite le parallèle entre la compétition stratégique et le commerce international.

6) *The Silent War* (La guerre silencieuse), d'Ira Magaziner et Mark Patinkin. Ce livre n'a pas été un grand succès de librairie, mais il a été bien accueilli par les dirigeants libéraux et a contribué à faire de Magaziner un gourou de la politique, réputation qui lui a permis de devenir l'architecte du plan Clinton de réforme de la sécurité sociale.

7) *The World Competitiveness Report 1994* (rapport annuel du Forum économique mondial, qui accueille la célèbre conférence de Davos) sur la compétitivité, toujours très prisé par les médias. Ce rapport exprime un point de vue pessimiste sur les pressions de concurrence qui s'exercent sur les pays occidentaux.

La liste est impressionnante : tous ces auteurs sont des gens très influents et très présents dans les médias. Quel est le dénominateur commun de tous ces ouvrages ?

Leur premier point commun est l'idée que l'économie mondiale est le lieu d'un combat difficile : c'est une lutte pour les marchés et pour le capital, lutte dans laquelle les pays qui sont moins bons à ce jeu-là que les leaders mondiaux vont se trouver en position très inconfortable. Ces ouvrages diffèrent quelque peu dans leur manière d'envisager cette compétition ; par exemple, Reich la décrit comme une lutte pour attirer un pool de capital très mobile, tandis que Thurow paraît plus préoccupé d'établir la liste des industries stratégiques. Ils diffèrent aussi par l'accent mis sur tel ou tel ingrédient de politique : Reich veut plus d'éducation et de formation, tandis que Thurow réclame la définition d'une politique industrielle et que Prestowitz recommande plus de fermeté dans la politique du

commerce extérieur. Mais le thème commun reste celui de la concurrence comme un jeu à somme nulle. Effectivement, les métaphores militaires sont nombreuses et le ton martial apparaît dès les titres ou sous-titres des ouvrages de Thurow, Garten et Magaziner ; il est également explicite dans le texte de Luttwak.

Autre trait commun dans tous ces ouvrages : l'absence totale de tout ce qui pourrait ressembler à la théorie du commerce international telle qu'elle est enseignée dans les universités par les économistes. Je ne veux pas dire par là que les auteurs contestent les théories de ces économistes. Je dis qu'ils font comme si ces théories n'existaient pas.

Qu'il n'y ait pas de confusion sur l'étendue de cet oubli. Il ne s'agit pas d'une simple absence de connaissances quant aux derniers développements de la recherche. Mais c'est plutôt le fait que ces livres ne contiennent *rien* se rapportant au commerce international tel qu'il figure dans la théorie économique depuis Ricardo. Seul Luttwak mentionne Ricardo et la théorie des avantages comparatifs (l'expression apparaît bien dans les autres ouvrages, mais avec un sens différent, « avantage comparatif » devenant synonyme de « avantage compétitif ») ; il accorde deux phrases à Ricardo, avant de récuser le concept comme n'ayant aucun rapport avec le sujet. La discussion sur le commerce international se déroule dans un cadre qui est soit inventé par les auteurs, soit, plus souvent encore, emprunté au monde des affaires et à la stratégie militaire.

En d'autres termes, l'analyse économique telle qu'elle est enseignée dans les universités pourrait aussi bien ne pas exister pour ce qui concerne les débats publics sur le commerce international.

Le lecteur doit certainement penser que nous allons trop loin. N'exagérons-nous pas l'importance de quelques auteurs ? Les économistes n'ont-ils donc pas plus d'influence sur les hommes de pouvoir ?

En vérité, cette liste d'auteurs est effectivement impressionnante. Trois d'entre eux sont ou étaient des hauts fonctionnaires dans l'administration Clinton et Thurow est peut-être l'économiste le plus connu au monde, certainement celui qui fait les meilleures ventes. Quant au Forum économique mondial, ses membres seraient très surpris de se voir inclus dans une liste de gens sans réelle influence.

En outre, existe-t-il d'autres ouvrages ou auteurs influents ne partageant pas cette absence d'intérêt pour l'analyse économique traditionnelle ? A ma connaissance, il n'y a pas eu, au cours de la dernière décennie, un seul ouvrage américain à grande diffusion qui fasse référence à l'analyse économique traditionnelle du commerce international, ne serait-ce que pour la critiquer.

Ou peut-être est-ce une question de vocabulaire et devrions-nous cesser de parler de « sagesse dominante » (*conventional wisdom*) pour désigner les opinions enseignées dans le monde académique. Si par « sagesse dominante » on entend les opinions partagées par le plus grand nombre, celles que les gens répètent parce qu'ils les ont lues dans les journaux, et que les journaux reprennent parce qu'ils les ont entendu répéter par tant de gens, alors la manière qu'ont les Américains d'envisager le commerce international comme une compétition avec des gagnants et des perdants, compétition que l'Amérique doit absolument gagner, est effectivement devenue la sagesse dominante. Celle que l'on trouve dans les manuels universitaires des campus en est l'antithèse têtue et n'a guère d'influence dans le monde réel.

Qui a raison ?

Pour beaucoup de ceux qui pensent et écrivent sur la théorie économique, l'état des lieux que je viens de décrire paraît tout à fait satisfaisant. Ils voient la théorie économique comme « une discipline qui a échoué », selon les termes de John Kenneth Galbraith, et considèrent que l'indifférence est la seule attitude convenable à l'égard de ce qu'ont à dire les professeurs d'économie. Un bon observateur devrait pouvoir examiner l'économie mondiale avec des yeux neufs, sans s'embarasser d'idées préconçues dérivées de théories dont la faillite est avérée. Si ces auteurs font comme si la théorie économique n'existait pas, c'est qu'ils croient détenir une sagesse qui lui est supérieure.

Je reviendrai plus loin sur la question de savoir pourquoi les économistes sont si méprisés. Mais je voudrais maintenant me poser celle de savoir si le type d'analyse économique internationale que l'on trouve dans les ouvrages précités est vraiment

meilleur parce que totalement libre de toute influence du monde universitaire.

Je ne peux évidemment me livrer à une critique détaillée de toutes les idées exprimées dans ces ouvrages. Concentrons donc la critique sur un thème particulier qui revient dans plusieurs d'entre eux (Reich, Luttwak, *World Competitiveness Report*), celui de la menace que les pays à bas salaires font peser sur les économies occidentales.

Le *World Competitiveness Report* exprime brutalement cette menace : « Aujourd'hui, les nations dites industrialisées emploient 350 millions de personnes qui reçoivent un salaire horaire moyen de 18 dollars. Mais au cours des dix dernières années, l'économie mondiale s'est élargie à de grands pays très peuplés comme la Chine, l'ex-Union soviétique, l'Inde, le Mexique, etc. Globalement, on peut estimer qu'une force de travail d'environ 1 200 millions de personnes est ainsi devenue accessible, à un taux de salaire horaire de 2 dollars, et même moins de 1 dollar dans nombre de régions. [...]

« [Cela] démontre l'énorme pression qui s'exerce aujourd'hui sur le travail dans les pays industrialisés lorsqu'ils n'arrivent pas à conserver un avantage productif important. Il ne fait aucun doute que nombre d'industries seront tentées de délocaliser leurs activités dans des pays où le coût de la main-d'œuvre est faible. Dans un monde régi par le GATT, qui garantit le droit d'exercer son activité dans n'importe quel pays, et où les flux de marchandises, services et capitaux sont libres, rien n'empêche les sociétés d'exploiter à l'échelle mondiale et au mieux de leurs intérêts les avantages comparatifs respectifs des divers pays. [...]

« Le résultat de cette formidable spécialisation des marchés mondiaux est qu'il y va de la *raison d'être** de nombreux pays. [...] [L']exportation de l'outil industriel des pays occidentaux apparaît comme inévitable. [...] La question de la création de la richesse dans les pays industrialisés se pose donc de façon de plus en plus aiguë. »

Cette vision du monde est claire et convaincante. Les pays à bas salaires peuvent aujourd'hui attirer le capital et la technologie du monde avancé. Il s'ensuit qu'ils peuvent désormais obtenir une productivité proche de celle des pays occidentaux, tout en payant des salaires bien moindres. Le résultat paraît

* En français dans le texte (NDT).

évident : les pays à bas salaires vont enregistrer d'énormes excédents commerciaux, ce qui aboutira soit à l'apparition d'un taux de chômage sans précédent, soit à la régression très nette des rémunérations dans les pays jusqu'ici définis comme à salaires élevés.

Cela n'est-il pas très convaincant ? Il n'y a qu'un problème : cette vision du monde n'a, littéralement, aucun sens. La raison en est toute simple et tient en une seule équation, qui est peut-être la plus importante en économie internationale :

$$\text{Épargne} - \text{Investissement} = \text{Exportations} - \text{Importations}.$$

Il ne s'agit pas là d'une théorie qu'il s'agirait de vérifier, mais d'une identité comptable incontournable, l'exposé d'une contrainte mathématique que toute théorie doit honorer pour rester cohérente. C'est pourtant une équation clairement violée par le raisonnement du *World Competitiveness Report*.

Reprenons ce raisonnement. Il affirme que le capital passera des pays occidentaux vers les pays à bas salaires, c'est-à-dire que ces derniers pourront investir des montants supérieurs à leur taux d'épargne intérieure parce que le capital étranger s'y investira. De sorte que la première partie de l'équation est négative pour eux, l'investissement dépassant l'épargne. Il affirme en même temps que les pays à bas salaires exporteront beaucoup plus qu'ils n'importeront, amenant par là même la « désindustrialisation » des pays avancés. De sorte que la seconde partie de l'équation est... positive !

Lorsque j'ai essayé d'expliquer ce problème à des gens qui considèrent que le raisonnement de la concurrence des pays à bas salaires est tout à fait convaincant, leur première réaction était de me demander ce que je proposais à la place. La réponse évidente est qu'au fur et à mesure que le capital et la technologie vont affluer vers les pays à bas salaires, les taux des salaires vont progresser en même temps que la productivité. Ils n'accumuleront donc pas d'énormes excédents commerciaux par rapport aux pays avancés, mais au contraire des déficits en contrepartie de l'afflux de capitaux. La réaction la plus fréquente à ce raisonnement est qu'il est invraisemblable et que c'est la réponse typique des économistes qui croient toujours que les marchés réguleront les choses au mieux. Je demande alors à mon interlocuteur ce qu'il propose ; il répond qu'il croit que les pays à bas salaires vont connaître d'énormes excédents. « Vous pensez donc que les pays à bas salaires vont

exporter de grandes quantités de capital vers les pays à hauts salaires ? » A ce stade, la conversation prend un tour déplaisant autour de quelques remarques sur le fait que c'est avec ce genre de raisonnement que les économistes se font détester.

Notons que lorsque ces arguments sont avancés, les gens observent souvent que lorsqu'une multinationale a ouvert une usine dans un pays à bas salaires, la productivité y atteint des niveaux proches de celle du premier monde, mais les salaires restent au niveau de ceux du tiers monde. La réponse de l'économiste est que c'est tout à fait ce que l'on est en droit d'attendre : les taux de salaire doivent refléter le niveau moyen de la productivité du pays, pas celui de telle ou telle usine. Si quelques usines modernes seulement ont été créées dans le pays, elles ne feront guère progresser le niveau de productivité moyen et il ne faut donc pas s'attendre à ce qu'elles offrent des salaires élevés (bien entendu, un pays à faible taux moyen de productivité qui sera capable d'obtenir une productivité proche de celle des États-Unis pour quelques produits aura tendance à exporter ceux-ci ; on appelle cela un avantage comparatif). Mais quelle que soit la persuasion que l'on y mette pour expliquer que c'est exactement ce que prédit le modèle universitaire classique, le raisonnement apparaît comme la négation définitive de l'optimisme des économistes quant au caractère inoffensif des échanges extérieurs.

Que nous enseigne cet exemple ? Premièrement, que la théorie économique comporte quelques vérités simples qui ne sont pas vraiment discutables, comme les identités comptables, ou quelques principes de base comme celui qui veut que les salaires d'une entreprise tendent à refléter la productivité nationale moyenne et non pas celle de l'entreprise en question, mais que ceux qui n'ont aucune formation d'économie universitaire peuvent facilement comprendre de travers (et les raisonnements qui reflètent cette confusion des esprits peuvent paraître beaucoup plus convaincants que ceux dont la cohérence interne est pourtant plus sûre ; on s'y accroche, parfois hargneusement, contre toutes les règles de l'arithmétique). En d'autres termes, il semble que les économistes auraient peut-être des choses intéressantes à nous dire.

Deuxièmement, nous apprenons que le dédain que manifestent les auteurs des ouvrages de notre liste envers la théorie économique académique n'est pas fondé sur un quelconque raisonnement d'ordre supérieur ou plus subtil. Au contraire, leur

vision des choses est étonnamment simpliste et mal informée. Je n'ai fait la démonstration que pour le raisonnement sur la concurrence des pays à bas salaires qui ne figure en bonne place que dans quelques ouvrages. Mais tous les auteurs de ma liste, aussi bien dans les ouvrages cités que dans leurs autres écrits, étalent un étonnant éventail d'erreurs et d'idées fausses : erreurs sur les faits, statistiques mutilées, argumentation apparemment très élaborée mais fondée sur des erreurs d'arithmétique, incapacité à comprendre les idées les plus élémentaires concernant la concurrence (et si vous croyez que j'exagère, reportez-vous aux débats rapportés dans le numéro d'août 1994 de *Foreign Affairs*).

Il semble donc que je sois en train d'affirmer que la pensée dominante sur le commerce international est entièrement dominée par des hommes qui ont réussi à se convaincre, et avec eux toutes les personnalités influentes, qu'ils ont une vision très sûre, mais qui sont en réalité totalement ignorants des principes et réalités les plus élémentaires de l'économie mondiale ; et que, face à eux, les économistes universitaires, si décriés, sont des puits de science et de bon sens. C'est effectivement ce que j'affirme. Mais alors, deux questions se posent : comment en est-on arrivé là et cela revêt-il une importance quelconque ?

L'anti-théorie économique

D'après ce que j'ai compris, les intellectuels qui s'intéressent à la politique économique ont à l'égard de la théorie économique une attitude tout à fait spéciale. Beaucoup de gens ont une opinion sur les questions juridiques, ou sur les problèmes de défense, mais ils admettent généralement que, pour discuter intelligemment de ces problèmes, il faut posséder un certain bagage spécialisé. On demande donc à celui qui doit commenter une affaire juridique d'avoir un diplôme de droit, ou à celui qui commentera les problèmes de défense d'avoir fait une carrière militaire, ou de fournir des preuves qu'il a étudié la question, etc.

Mais lorsqu'il s'agit d'économie, et surtout de commerce international, l'opinion dominante est qu'il n'y faut aucune formation préalable. Les juristes, les spécialistes des sciences politiques, les historiens offrent joyeusement leur opinion et donnent souvent l'impression d'être parfaitement certains que tout

ce que les professeurs d'économie peuvent avoir à dire sur le sujet (lequel est soigneusement maintenu dans le flou le plus artistique) est empreint de naïveté et tout simplement faux.

Permettez-moi de citer un autre auteur bien connu : le professeur Paul Kennedy, auteur de *The Rise and Fall of the Great Powers* (Naissance et déclin des grandes puissances) et *Preparing for the 21st Century* (Préparer le XXI^e siècle). Le professeur Kennedy est historien de formation, mais il s'est récemment mis à écrire sur l'économie mondiale et à en faire le sujet de conférences. Voici ce qu'il écrit dans le *New Perspectives Quarterly* : « Puisque, effectivement, le processus de modernisation ne peut être stoppé, que se passe-t-il lorsque la production d'un bien n'est plus l'apanage d'une seule région, par exemple l'Europe occidentale au XIX^e siècle, ou l'Asie du Sud-Est à la fin du XX^e, mais qu'elle devient *mondiale*, [...] lorsque cinquante pays, dont les taux de salaires sont très variables, peuvent produire du soja, et que soixante-dix pays peuvent produire de l'acier ? L'argument d'Adam Smith en faveur de la liberté du commerce extérieur et de la spécialisation, à savoir que c'est un non-sens économique pour l'Angleterre et le Portugal de chercher à produire tous deux du vin et des textiles alors que le climat de l'Angleterre en fait un meilleur producteur de tissu, tandis que le climat du Portugal en fait un meilleur producteur de vin, ne prend pas en compte la réalité de la *multiplicité* des pays en concurrence ; cette théorie est néanmoins le fondement de la théorie économique moderne de la liberté des échanges. Que se passe-t-il s'il n'est *rien* que vous puissiez produire meilleur marché ou avec un meilleur rendement que les autres, sinon en continuant à baisser encore et toujours les coûts du travail ? »

Nombre de lecteurs de cet article auront manifesté leur intérêt pour les problèmes économiques internationaux, sans pour autant être nécessairement économistes de formation ; ils se considéreront pourtant raisonnablement bien informés sur le sujet. Pour ces lecteurs, la question clé est celle-ci : avez-vous trouvé la citation du professeur Kennedy hystériquement drôle ?

Si la réponse est non, honte soit sur vous. D'abord, Kennedy confond David Ricardo avec Adam Smith. Vous me trouvez peut-être mesquin, mais supposez qu'un intellectuel propose ce qu'il pense être une critique fondamentale de la psychanalyse (science assise sur des bases beaucoup moins solides pour ce

qui concerne les preuves et la logique que la théorie du commerce international) et qu'il commence par montrer qu'il ne sait pas faire la différence entre Freud et Jung ? Ou bien pensez à un critique de l'évolution qui confonde Darwin et Mendel ?

Mais il importe surtout que Kennedy se croit en position de discuter de la théorie des avantages comparatifs (le « fondement de la théorie économique moderne de la liberté des échanges ») *sans en comprendre le concept*. Kennedy s'inquiète de ce que votre pays pourrait n'être capable de rien produire plus efficacement que les autres, ce qui est l'erreur habituelle, la confusion entre les avantages *comparatifs* et les avantages *absolus* (erreur de raisonnement discutée page 20 du manuel d'économie pour étudiants de première année le plus vendu en librairie). C'est encore une fois comme si Freud était récusé pour avoir dit que tout le monde veut consciemment épouser sa mère et tuer son père.

Si la citation est étonnamment parlante, l'attitude qu'elle sous-tend est très répandue — à savoir que la théorie des échanges mondiaux n'exige aucune connaissance spécialisée et que, quelles qu'elles soient, les théories des universitaires sont de toute évidence ridicules. Effectivement, l'un des auteurs de ma liste m'a dit un jour d'un air satisfait que si l'on veut être pris au sérieux en tant que commentateur économique, une formation universitaire est un handicap.

Pourquoi cette attitude est-elle si répandue ? A ce stade, je me trouve dans la position inconfortable de devoir jouer les sociologues amateurs pour défendre le professionnalisme en économie. Mais permettez-moi de proposer l'hypothèse suivante en cinq points.

Premièrement, la théorie économique est un sujet qui touche tant de problèmes du monde réel que la tentation est forte de se proclamer expert en la matière. Cela est particulièrement vrai pour la théorie du commerce international, discipline dans laquelle tout ce qui comporte le mot « mondial » a toujours eu une connotation romantique séduisante et augmente l'attrait de l'entreprise. Le résultat en est que beaucoup de gens sont fatalement enclins à exposer leurs idées sur la question, sans formation préalable.

Deuxièmement, l'ignorance trouve sa force dans le nombre. Comme tant de juristes, d'experts en politique, etc. se croient autorisés à émettre des opinions en économie, tous ceux qui

songeraient à faire de même cessent de considérer que leur absence de qualification ou de connaissance dans le domaine puisse être un obstacle.

Troisièmement, les thèses économiques émises par des non-économistes paraissent souvent plus convaincantes. Ce n'est pas seulement une question de jargon : peu importe la façon dont les choses sont expliquées, l'analyse économique sérieuse est souvent intrinsèquement laborieuse. Avez-vous compris dès la première lecture pourquoi les pays à bas salaires ne peuvent dégager un excédent dans les échanges extérieurs et, en même temps, être importateurs nets de capital (en fait, est-ce bien clair maintenant pour vous) ?

Quatrièmement, les économistes sont l'objet de bien des dénigrements. Cela est tout à fait compréhensible. Après tout, supposons que vous soyez un expert militaire et que vous décidiez de devenir aussi un expert en économie. Vous écrivez un article ou même un livre sur le sujet ; puis un vrai économiste vous dit que tous vos arguments ingénieux ne sont que de faux raisonnements bien connus et démontés dans les manuels de première année ; et que votre thèse de base contient une contradiction parce que vous n'avez pas compris la comptabilité nationale. Vous pouvez décider de reprendre des études et de commencer par lire un manuel de base ; ou bien, et c'est plus probable, vous pouvez dénigrer les économistes comme des individus prétentieux qui n'y connaissent rien.

Cinquièmement, enfin, pour des gens qui entretiennent des rapports privilégiés avec leur public parce qu'ils partagent les mêmes idées fausses, dénigrer les économistes est le moyen de renforcer l'idée que ceux-ci n'ont rien à nous apprendre ; ce qui encourage d'autres non-économistes à se dire experts en la matière et à pénétrer dans l'arène pour entretenir le mouvement perpétuel de ce cercle vicieux.

En bref, il s'agit là d'un processus circulaire, où les mauvaises idées chassent les bonnes. En ce qui concerne le débat public sur le commerce international, ce processus est presque terminé : non seulement les théories subtiles, mais aussi celle des avantages comparatifs, et même l'équation « Épargne – Investissement = Exportations – Importations » ont été chassées de la scène.

Ce qui veut dire que si vous voulez comprendre pourquoi il existe un risque potentiel de conflit économique entre les grands pays, vous devez avoir assimilé le fait que les politiques

de ces pays ont peu de chances d'être fondées sur une perception exacte de l'intérêt national. Au contraire, elles seront guidées par une vision du commerce extérieur si peu fiable qu'elle s'écroule dès qu'elle est confrontée à la logique ou à la réalité.

Tout cela a-t-il la moindre importance ?

Au moment où j'écris ces lignes, le Congrès américain vient de voter une loi sur la mise en œuvre des dernières décisions du GATT, obligeant les États-Unis à rejoindre la nouvelle Organisation mondiale du commerce. Un an plus tôt, le même Congrès avait approuvé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Malgré le bruit fait par l'administration Clinton autour des négociations avec le Japon, aucune guerre commerciale n'a encore été déclarée fin 1994, et il ne semble pas qu'elle doive l'être dans un proche avenir. De sorte que, malgré l'ignorance en matière d'économie mondiale de ces auteurs devenus conseillers du président Clinton et hauts fonctionnaires de son administration, les décisions de cette dernière ne peuvent que satisfaire un partisan du libre-échange. Quels sont donc les dégâts causés par l'illusion d'une situation conflictuelle, actuellement prévalante dans le débat intellectuel ?

L'une des premières réponses à cette question, et non des moindres, est ce qu'on pourrait appeler les dommages indirects. Les auteurs de ces ouvrages ont acquis leur réputation en exprimant sur l'économie internationale des opinions que leurs lecteurs croyaient sages et profondément pensées. C'est sur la base de ces opinions que leur avis fut sollicité et qu'ils furent nommés à des postes de responsabilité au gouvernement et chargés de dossiers cruciaux. Or, non seulement ces idées ne sont ni sages ni profondes, elles sont fausses et de manière inexcusable, fausses à un point que la chose aurait dû sauter aux yeux de toute personne un peu au courant des bases de la théorie économique et qui ait pris le temps de fureter une heure ou deux dans les rayons d'une bibliothèque universitaire. N'est-on pas en droit d'être inquiet en songeant au type de conseils que ces gens vont pouvoir donner et au genre de décisions qu'ils risquent de prendre ?

Mais il est aussi une inquiétude plus directement en rapport avec le commerce international. Il est exact que la majeure

partie des auteurs cités ne sont pas de véritables protectionnistes. Mais on a du mal à comprendre pourquoi ils n'en sont pas. Si l'on prend au sérieux les arguments du *World Competitiveness Report*, on voit qu'ils pointent nettement du côté de la fermeture des frontières au commerce international comme aux mouvements de capitaux entre les pays à hauts salaires et les pays à bas salaires. Ses auteurs refusent d'en arriver là, mais tous les arguments tendant à éviter cette conclusion sont rajoutés à la fin d'un discours qui va manifestement dans le sens opposé et le procédé est transparent. On peut en dire autant des autres ouvrages. Il semble qu'il soit encore impensable dans le beau monde d'apparaître ouvertement comme protectionniste ; de sorte que, quels que soient ses arguments, chacun doit finir sa démonstration en faisant quelques recommandations acceptables, comme sur la nécessité d'améliorer la formation ou de mettre en œuvre un minimum de politique industrielle.

Mais on a du mal à croire que le libre-échange puisse survivre longtemps à l'idéologie officielle des intellectuels de la politique, alors que les arguments en sa faveur ont disparu du débat public. Il est un livre que je n'ai pas mis sur ma liste mais qui figure déjà sur la liste des meilleures ventes en France. Les arguments économiques sont à peu près identiques à ceux du *World Competitiveness Report* mais ils ne souffrent pas du handicap de ce rapport qui considère inacceptable de se déclarer ouvertement protectionniste.

Il s'agit de *The Trap* (« Le Piège ») de James Goldsmith. C'est un ouvrage tout à fait nul. L'argumentation économique en est la très classique idée fausse sur la « paupérisation du travail » (page 21 du manuel d'économie) ajoutée à une totale ignorance des faits les plus élémentaires. L'ouvrage a toutefois une vertu : l'auteur a le courage de ses convictions. Et la volonté de sir James de mener la rhétorique du conflit international à sa conclusion logique l'amène à épouser la thèse d'un franc protectionnisme (Goldsmith est profondément persuadé que les échanges commerciaux ne devraient être autorisés qu'entre pays dont les taux de salaires sont similaires). C'est exactement ce que voulait entendre le public français instruit (on attend de voir ce que seront les ventes de la traduction anglaise de cet ouvrage).

Je crois que si la rhétorique décrivant le commerce international en termes de combat continue à dominer le discours, le

débat politique finira par être confisqué par des hommes comme Goldsmith qui sont prêts à le mener jusqu'à sa conclusion logique. C'est-à-dire que le commerce international sera considéré comme une guerre, et le système actuel de marchés relativement ouverts se désintégrera parce que personne, en dehors de quelques professeurs d'université, ne croira plus en l'idéologie du libre-échange.

Ce sera dommage parce que, malgré leurs défauts, ces professeurs ont raison. Le conflit qu'imaginent tant d'intellectuels de la politique, celui qui oppose les nations entre elles, est une illusion ; mais cette illusion peut finir par détruire la réalité qui est que tout le monde tire bénéfice du commerce mondial.

II

La théorie économique,
pour le pire et le meilleur

Mythes et réalités de la compétitivité américaine*

Voici seulement une trentaine d'années, soit le temps d'une génération, le public américain ne prêtait encore aucune attention aux problèmes du commerce extérieur. Mais aujourd'hui, la compétitivité internationale est une préoccupation qui surgit dans presque tous les débats politiques, qu'il s'agisse d'éducation, de déficit budgétaire ou de pollution. Les mesures impopulaires sont justifiées avec l'argument qu'elles vont rendre l'économie plus compétitive, tandis que l'opposition aux initiatives les plus populaires prend appui sur le prétexte qu'une telle politique affaiblirait notre position sur les marchés extérieurs.

Si le public s'inquiète ainsi de la position des États-Unis sur les marchés mondiaux et de sa capacité à concurrencer les autres pays, c'est pour des raisons évidentes. Le commerce international a pris de plus en plus de place dans l'économie américaine : la part des importations dans le revenu national est trois fois plus importante qu'elle ne l'était pour la génération précédente. En même temps, la position dominante de l'économie américaine est en déclin : le revenu national américain, qui était autrefois supérieur à celui de toutes les autres éco-

* Reproduit avec la permission de *Science* (8 novembre 1991, p. 811-815).
© 1991, American Association for the Advancement of Science.

nomies de marché prises ensemble, ne représente plus que 30 % de ce total. La domination américaine autrefois quasi incontestée dans le secteur des technologies de pointe est disputée dans certains domaines. Les États-Unis, qui possédaient autrefois sur les autres pays industriels un avantage de productivité écrasant, sont aujourd'hui plus ou moins à égalité, au moins dans l'industrie manufacturière, et même nettement désavantagés dans certains secteurs.

Malgré l'inquiétude presque universelle qu'éveillent les problèmes de « compétitivité », on trouve très peu de discussions cohérentes sur la signification exacte de ce mot. Il est probable que la plupart des gens utilisent le terme dans le sens où un pays serait comme une entreprise, le commerce international n'étant que l'élargissement de ses activités commerciales. Dans le monde des affaires, il est évident que la compétitivité a une signification précise : une entreprise non compétitive (c'est-à-dire qui n'arrive pas à offrir un produit d'aussi bonne qualité que ses rivales, ou à maintenir des coûts de production suffisamment bas) perdra des parts de marché et finira par faire faillite. Mais en réalité un pays ne ressemble guère à une entreprise. Les relations commerciales entre les pays sont même si différentes de la concurrence que se livrent les entreprises que nombre d'économistes pensent que le terme de « compétitivité », appliqué aux États, est si trompeur qu'il est dénué de sens.

Pourtant, ceux qui s'inquiètent de la situation n'ont pas inventé le problème de toutes pièces. Ils ne font que réagir à ce qu'ils perçoivent, à savoir que les États-Unis sont effectivement en train de perdre quelque chose d'important dans le processus de mondialisation de la concurrence. Si la perception rudimentaire d'un État fonctionnant comme un entreprise est manifestement erronée, il est tout à fait exact que le fait de n'être pas capable de relever le défi de la concurrence internationale peut parfois nuire à la santé d'une économie.

Mon objectif en écrivant ces lignes est de clarifier la question de la compétitivité internationale. Je vais d'abord essayer de balayer certains « mythes » concernant la compétitivité (c'est-à-dire certaines idées largement répandues nées de l'analogie trompeuse entre État et entreprise). Puis je me tournerai vers l'analyse des « réalités » de la compétitivité, celles qui peuvent être source réelle d'inquiétude.

Les mythes de la compétitivité

La question de la compétitivité est souvent posée en termes apocalyptiques : si l'Amérique ne se reprend pas pour affronter la concurrence internationale, ce sera la catastrophe économique, sous une forme ou sous une autre. Cette théorie extrême est née de l'analogie totalement fausse entre État et entreprise. Un simple petit exercice intellectuel va facilement démontrer en quoi cette analogie est fausse.

Imaginons un monde dans lequel la productivité du travail progresse dans tous les pays à un rythme d'environ 1 % par an, aussi bien aux États-Unis qu'à l'étranger. On peut raisonnablement supposer que, dans ce cas, les niveaux de vie, les salaires réels et le reste progressent donc partout de 1 % par an.

Supposons maintenant que la productivité américaine continue de progresser de 1 % par an tandis que celle des autres pays s'accélère, disons à 4 % par an. Qu'adviendrait-il du niveau de vie des habitants des États-Unis ?

Il paraît évident à beaucoup que les États-Unis seraient gravement atteints. Après tout, une entreprise dont la productivité prend du retard par rapport à ses rivales perdra des marchés, sera obligée de débaucher du personnel et finira par faire faillite. N'en est-il pas de même d'un État ?

La réponse est « non ». La concurrence internationale ne met pas les États en faillite. Il existe des forces qui tendent à rétablir l'équilibre et qui assurent normalement que tout pays continue d'être capable de vendre toute une gamme de produits sur les marchés mondiaux et d'équilibrer à long terme sa balance des paiements, même si sa productivité, sa technologie et la qualité de ses produits sont inférieures à celles des autres pays. Et même les pays dont la productivité est nettement inférieure à celle de leurs partenaires commerciaux tirent plutôt profit de l'existence d'échanges extérieurs.

L'analyse désormais classique de ces forces d'équilibre dans le commerce international date de plus de deux siècles. David Hume¹, qui vivait dans un monde où les métaux précieux étaient encore la principale monnaie d'échange, faisait observer qu'un pays qui, pour une raison ou pour une autre, était devenu non compétitif et finissait donc par importer plus qu'il n'expor-

1. D. HUME, *Writings on Economics* (« Écrits sur la théorie économique »), University of Wisconsin Press, Madison, 1955.

taut, verrait progressivement fuir ses réserves de pièces d'or et d'argent. Mais cette chute de l'offre de monnaie entraînerait une chute du niveau des prix et des salaires dans ce pays ; les produits et le travail finiraient par atteindre un niveau de prix si bas que les marchandises retrouveraient leur attrait pour les acheteurs, corrigeant ainsi le déficit commercial.

Dans le monde moderne, le processus d'ajustement est plus complexe et moins automatique. Dans un monde dont les devises nationales ne sont plus garanties sur l'or, les pays en déficit procèdent généralement à ces réajustements en dévaluant leur monnaie plutôt qu'en laissant s'effondrer salaires et prix. En outre, les mouvements internationaux de capitaux ont comme contrepartie des déséquilibres de la balance des échanges courants : tout pays qui attire un flux de capitaux étrangers connaîtra aussi un déficit (il s'agit d'une identité comptable), tandis qu'un pays exportant des capitaux aura un excédent. Mais, à long terme, les grands pays industriels manifestent une nette tendance à l'équilibre des importations et des exportations, quelles que soient leur productivité et leurs performances technologiques. Le tableau 6.1 reprend les chiffres de la balance des comptes courants (qui définit globalement le volume des échanges de biens et services) dans trois grands pays industriels, en pourcentage de leur revenu national pendant des périodes données. Les déséquilibres moyens sur le long terme sont assez faibles. De gros déséquilibres sont apparus vers le milieu des années quatre-vingt, ce que nombre d'économistes imputèrent au déficit sans précédent du budget des États-Unis et à quelques autres facteurs particuliers. Dès le début de l'année 1991, environ la moitié de l'écart avait de nouveau disparu (en partie grâce à la forte progression du yen et du mark par rapport au dollar) et les États-Unis connaissaient une reprise des exportations sur un large éventail de produits.

Supposons que dans un pays donné la productivité prenne du retard par rapport aux autres. Les forces qui tendent à rétablir l'équilibre décrites pour la première fois par Hume font que ce pays trouvera toujours un certain nombre de biens et services à exporter. Mais qu'exportera-t-il ? La réponse qu'apporta David Ricardo en 1817² indique qu'un pays dont la productivité reste inférieure à celle de ses partenaires commerciaux dans toutes

2. D. RICARDO, *The Principles of Political Economy and Taxation* (Des principes de l'économie politique et de l'impôt), Irwin, Homewood, 1963.

**Tableau 6.1. — CORRECTION AUTOMATIQUE À LONG TERME
DES DÉSÉQUILIBRES DE LA BALANCE DES PAIEMENTS
(Les chiffres pour 1991 sont estimés)**

	<i>Balances des comptes courants (% du PNB)</i>		
	<i>1960-1988</i>	<i>1987</i>	<i>1991</i>
États-Unis	- 0,2	- 3,6	- 1,7
Japon	1,0	3,6	1,8
Allemagne	1,1	4,1	2,3

Sources : OCDE, Main Economic Indicators : Historical Statistics, Paris, 1990 ; FMI, World Economic Outlook (Washington, DC, octobre 1990).

les branches de l'activité, ou presque, exportera les marchandises pour lesquelles son retard de productivité est le moins prononcé. Selon la terminologie économique habituelle, un pays trouvera toujours une gamme de produits pour lesquels il possède un « avantage comparatif », même s'il ne produit pas de biens pour lequel il posséderait un « avantage absolu ».

L'exemple empirique classique du fonctionnement du principe des avantages comparatifs est tout trouvé dans la comparaison de la Grande-Bretagne et des États-Unis dans l'immédiat après-guerre³. A l'époque, la productivité britannique était nettement inférieure à celle des États-Unis : la productivité du travail dans l'industrie manufacturière était au-dessous des niveaux américains dans toutes les grandes branches et, en moyenne, inférieure à la moitié de celle des États-Unis. Pourtant, l'économie britannique était beaucoup plus dépendante du commerce extérieur et donc obligée de dégager approximativement par ses exportations les mêmes revenus, exprimés en dollars. L'analyse de la composition comparative des exportations fournit une représentation exacte de la façon dont fonctionne le principe des avantages comparatifs. La figure 6.1, élaborée à partir d'un échantillon de vingt-deux branches, montre

3. Aujourd'hui, le même type de rapport entre productivité relative et exportations s'applique aux relations entre les États-Unis et le Japon. La comparaison États-Unis/Grande-Bretagne de l'immédiat après-guerre reste cependant l'exemple le plus parlant parce que la Grande-Bretagne réussit à maintenir un volume d'exportations égal à celui des États-Unis, malgré l'énorme avantage de productivité des États-Unis dans tous les domaines.

la relation très nette entre la productivité relative et les exportations relatives. La productivité américaine était plus élevée dans tous les cas ; mais ce n'est que dans les branches dont la productivité était plus de deux fois et demie supérieure à la productivité britannique que les exportations des États-Unis se trouvèrent être plus importantes. C'est-à-dire que la Grande-Bretagne ne disposait d'aucun avantage absolu, mais elle possédait un avantage comparatif pour les biens produits avec une productivité supérieure à 40 % de ce qu'elle était aux États-Unis.

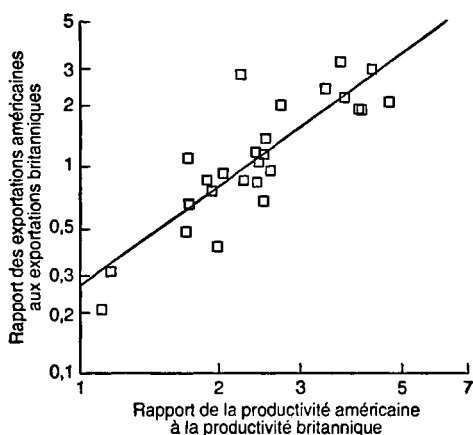


Figure 6.1. — RAPPORT ENTRE LES PRODUCTIVITÉS ET EXPORTATIONS DE GRANDE-BRETAGNE ET DES ÉTATS-UNIS, 1950-1951

Source : B. BALASSA, Rev. Econ. Stat., n° 45, p. 231, 1963.

Si la Grande-Bretagne a pu concurrencer avec succès les États-Unis dans des branches où sa productivité était inférieure à celle de ce pays, c'est évidemment parce que les travailleurs britanniques étaient moins bien payés que les travailleurs américains, différentiel de salaires qui s'est trouvé nettement accru

en 1949 par la dévaluation de la livre, qui est passée de 4,80 à 2,80 dollars. La réaction habituelle devant ce genre d'observation, ainsi qu'à la constatation que les exportations américaines ont connu une nette reprise après les baisses du dollar enregistrées en 1985 et 1988, est de dire que le fait de répondre à la concurrence internationale en diminuant les salaires relatifs entraîne une diminution du niveau de vie du pays. Dans sa discussion sur les avantages comparatifs, en 1817, Ricardo montrait pourtant que le commerce entre deux pays relèverait plutôt les niveaux de vie, même si la concurrence se joue sur les bas salaires.

Un exemple hypothétique peut être utile ici, analogue à celui que donnait Ricardo. Imaginons un monde dans lequel les États-Unis et la Grande-Bretagne seraient les deux seuls pays à pratiquer les échanges, et que deux biens seulement sont produits, de la laine et des avions. Supposons que le travail soit le seul moyen de production et que le travail soit plus productif aux États-Unis qu'en Grande-Bretagne pour ces deux produits. L'avantage américain est cependant beaucoup plus prononcé dans l'aéronautique. Le tableau 6.2 fournit les chiffres hypothétiques de la productivité.

Tableau 6.2. — GAINS OBTENUS PAR LES ÉCHANGES COMMERCIAUX MALGRÉ LE RETARD DE PRODUCTIVITÉ

	<i>Productivité (par unité de travail)</i>	
	<i>Aéronautique</i>	<i>Laine</i>
États-Unis	6	3
Grande-Bretagne	1	2

Il est évident que si les deux pays veulent continuer à échanger des marchandises, il faut que le taux de salaire américain soit au moins une fois et demie supérieur à celui de la Grande-Bretagne (sinon, les deux marchandises seraient produites à meilleur marché aux États-Unis), mais pas plus de six fois supérieur. Le taux réel dépendra des conditions de la demande et de la taille relative des économies, mais supposons que le taux relatif de salaire soit de trois. A ce taux, la laine

serait produite moins cher en Grande-Bretagne, qui pourra donc l'exporter, tandis que les avions seront produits meilleur marché aux États-Unis. Si les prix sont proportionnels aux coûts salariaux, une unité de laine, qui exige une demi-unité de travail britannique, serait échangée contre une unité d'avion, qui exige un sixième d'unité de travail américain, lequel est plus cher.

Posons-nous maintenant la question : « La Grande-Bretagne a-t-elle intérêt à commercer avec les États-Unis, sur la base d'un taux de salaire égal à un tiers seulement du taux américain, ou se trouverait-elle en meilleure position si elle ne commerçait pas avec les États-Unis ? » La réponse est que la Grande-Bretagne y a tout intérêt. Sans échanges, il faudrait une unité de travail britannique pour produire une unité d'avion, alors qu'en commerçant avec les États-Unis, la Grande-Bretagne peut acheter un avion en échange d'une unité de laine qui ne réclame qu'une demi-unité de travail. C'est-à-dire que le fait que la Grande-Bretagne puisse commercer avec les États-Unis améliore le pouvoir d'achat du travail britannique⁴.

Cet exemple est une simplification grossière, mais il souligne un point crucial, à savoir qu'un pays moins productif que ses partenaires dans tous les domaines devra faire face à la concurrence en jouant sur les bas salaires, et non pas en améliorant la productivité. Mais ce ne sera pas une catastrophe et il devrait même normalement bénéficier de l'existence de relations commerciales avec l'extérieur. Le fait est que le commerce international, contrairement à la concurrence entre les entreprises sur un marché limité, n'est pas un jeu à somme nulle et le terme de « compétitivité » peut être tout à fait trompeur lorsqu'il est appliqué au commerce international.

Si ce point est effectivement crucial, il faut également expliquer ce que cet exemple a ou n'a pas démontré. Revenons à notre petit exercice : nous n'avons pas démontré que les États-Unis, avec leur 1 % de croissance annuelle de la productivité, étaient aussi prospères que si, comme le reste du monde,

4. L'inverse est également vrai : les pays à haute productivité et à hauts salaires bénéficient également des échanges extérieurs. On dit couramment que la concurrence des pays à bas salaires, qui utilisent une main-d'œuvre exploitée à outrance, nuit aux pays industriels ; c'est aussi faux que de dire qu'il est pire d'être un pays à bas salaires que de ne pas commercer du tout.

cette croissance était de 4 % par an car ce n'est manifestement pas le cas. Nous n'avons pas non plus démontré que les États-Unis sont plus prospères avec une croissance mondiale de la productivité à 4 % qu'à seulement 1 %. En fait, ils pourraient s'en trouver mieux ou plus mal, selon les cas, c'est-à-dire suivant que la croissance du reste du monde est axée sur des biens qui sont également exportés par les États-Unis (ce qui serait donc nuisible) ou sur des biens qui sont importés par les États-Unis (auquel cas les États-Unis en bénéficieraient)⁵. Tout ce que nous avons démontré, c'est qu'une faible productivité ne pose pas des problèmes plus graves à un pays engagé dans la compétition internationale qu'à un pays qui ne commerce pas avec l'extérieur. La Grande-Bretagne avait un problème de productivité en 1955 (qu'elle a d'ailleurs toujours) ; l'incidence négative de ce problème sur le niveau de vie des Britanniques n'a pourtant pas été plus forte du fait que la Grande-Bretagne était présente sur le marché mondial, au lieu de se suffire à elle-même ; c'est même le contraire.

Il faut aussi noter qu'un facteur, tout à fait essentiel dans la réalité de la politique commerciale, a été oublié dans la discussion, à savoir la distribution des revenus. Les évolutions dans la structure du commerce international ont souvent une grande incidence sur la distribution des revenus à l'intérieur des pays, de sorte que, même lorsque le changement est globalement positif, il produira tout de même des gagnants et des perdants (au moins à court terme). Si les étrangers veulent bien nous vendre bon marché des produits de grande qualité, c'est une bonne chose pour la majorité d'entre nous, mais c'est mauvais pour nos industries qui entrent en concurrence avec ces importations. Cela vaut dans les deux sens. D'un côté, les économistes parlent parfois allégrement des bénéfices du libre-échange, ignorant les coûts de ces ajustements, lesquels peuvent être tout à fait substantiels. D'un autre côté, une grande

5. Voir l'analyse de l'incidence de la croissance des autres pays sur le niveau de vie intérieur dans H. JOHNSON, *Manchester School of Economic Studies*, vol. 23, n° 95, 1955. Tout impact négatif passerait par une détérioration des termes de l'échange, c'est-à-dire des prix à l'exportation sur les prix à l'importation. Si l'on exclut le pétrole et les produits de l'agriculture, les termes de l'échange américains ont effectivement montré une légère tendance à la baisse, mais trop faible pour avoir eu une incidence négative significative sur le niveau de bien-être en Amérique (R. LAWRENCE, *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, 1990 ; n° 343, 1990).

partie de l'opposition au libre-échange est en fait un plaidoyer en faveur d'intérêts particuliers et lorsque sont lancés de vibrants appels à la nécessité d'améliorer la « compétitivité », ce n'est bien souvent que pour défendre d'étroits intérêts particuliers.

Les réalités de la compétitivité

Jusqu'ici, le raisonnement semble démontrer que la compétitivité (dans la mesure où le terme signifie quelque chose) n'est pas un problème : même les pays à très faible productivité ont toujours une gamme de produits pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif et les forces plus ou moins automatiques du marché vont faire que le pays restera compétitif dans les branches pour lesquelles il dispose d'un avantage comparatif. Il ne faut pourtant pas évacuer trop vite la thèse qui veut qu'il y ait un réel problème qui pourrait être réglé en améliorant la compétitivité. Car j'ai jusqu'ici implicitement admis une hypothèse qui peut être tout à fait fausse dans certains cas, à savoir que les avantages comparatifs déterminent la composition des échanges extérieurs, et non l'inverse.

La composition des échanges tient pour une grande partie aux différences plus ou moins permanentes entre les ressources, le climat et la structure sociale des divers pays. Le Brésil est exportateur de café parce que son sol et son climat s'y prêtent, l'Arabie saoudite exporte du pétrole en raison de sa configuration géologique, le Canada exporte du blé grâce à l'abondance relative des terres par rapport à la main-d'œuvre, etc. En revanche, le commerce de produits manufacturés entre les pays industriels avancés, notamment en ce qui concerne les produits les plus élaborés, est plus difficile à expliquer⁶. Dans

6. La majeure partie du commerce de produits manufacturés entre les pays industrialisés est un commerce « intra-industries », c'est-à-dire un échange de biens qui semblent avoir été produits en utilisant un rapport capital/travail similaire, utilisant la même proportion de travail qualifié par rapport au travail non qualifié. Les tendances des avantages comparatifs sont donc difficilement explicables dans les pays industrialisés par des différences dans l'éventail des ressources qui sont de toute façon assez semblables (H. GRUBEL et P. LLOYD, *Intra-Industry Trade*, Wiley, New York, 1975 ; E. HELPMAN, *Journal of the Japanese and International Economics*, vol. 1, n° 62, 1987).

bien des cas, les branches semblent créer leur propre avantage comparatif par un processus de rétroaction positive.

La figure 6.2. illustre le processus de création d'un avantage comparatif. Supposons que pour une raison quelconque un pays ait acquis une position forte dans une branche particulière. Cette position peut alors produire ce que la terminologie économique nomme des « économies externes » qui renforcent encore sa présence. Les économies externes se manifestent principalement sous deux formes. Les économies externes technologiques qui supposent la circulation des connaissances entre les entreprises : dans la mesure où les entreprises ont accès au savoir des autres, une industrie nationale forte peut créer une base de connaissances qui renforce encore l'avantage de cette branche. Les économies externes pécuniaires dépendent de la taille du marché : un puissant secteur national offre un grand marché à la main-d'œuvre spécialisée ainsi qu'aux fournisseurs, en même temps que l'existence d'un réservoir flexible de main-d'œuvre et d'une base efficace de fournisseurs renforce encore la puissance de cette industrie.

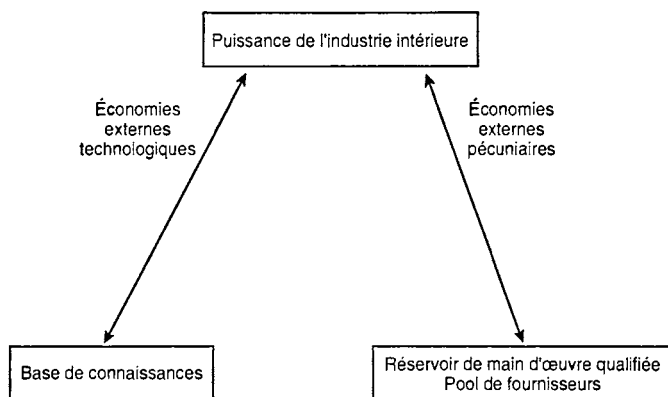


Figure 6.2. — AVANTAGES COMPARATIFS AUTOCONSOLIDANTS

Lorsque les économies externes agissent fortement, la spécialisation internationale peut être très arbitraire. Au cours des années de formation d'une industrie, ou d'une période de transition, lorsque des évolutions technologiques ou des évolutions dans la composition des marchés ont annulé le précédent sys-

tème des avantages, un pays peut prendre la tête d'un secteur par pur accident — ou grâce à l'aide de l'État. Lorsque cette situation de chef de file est établie, elle s'autoconsolide et tend à perdurer.

L'importance des économies externes est mise en évidence dans la spécialisation régionale au sein des États-Unis. Des noyaux aussi célèbres que la Silicon Valley, ou la Route 128, de même que d'autres exemples moins connus, comme celui des fabricants de tapis autour de Dalton, en Géorgie (ou le regroupement des sociétés d'assurances à Hartford, dans le Connecticut), montrent qu'on est bien en présence d'un effet d'autoconsolidation du succès, plutôt que d'un quelconque avantage imputable à l'existence de certaines ressources préexistantes. A l'échelle mondiale, citons les montres suisses, les carreaux de céramique italienne et le rôle de Londres comme plaque tournante de la finance.

Il est probablement exact que les économies externes jouent un rôle plus important dans la détermination des tendances du commerce international dans les secteurs de la haute technologie qu'ailleurs, mais ce rôle n'est certainement pas réservé aux seules industries « high-tech ». Le débat est ouvert pour savoir si les bases du commerce international se sont déplacées, passant des avantages comparatifs traditionnels aux avantages comparatifs créés. Mais il est certain que, même si la théorie des économies externes est ancienne (elle remonte à Marshall⁷), les développements récents de l'analyse des échanges internationaux mettent de plus en plus l'accent sur le rôle de l'histoire, du fait accidentel et de la politique gouvernementale dans la création des tendances du commerce mondial⁸.

7. A. MARSHALL, *Principles of Economics*, Macmillan, Londres, 1920.

8. Au cours des années quatre-vingt, la « nouvelle théorie économique internationale », qui mettait l'accent sur l'aspect arbitraire des tendances du commerce international, était largement répandue dans les milieux académiques. C'est aujourd'hui un domaine d'étude très vaste. Voir par exemple E. HELPMAN et P. KRUGMAN, *Market Structure and Foreign Trade* (Structure des marchés et commerce extérieur), MIT Press, Cambridge, MA, 1985 ; P. KRUGMAN, *Rethinking International Trade* (Repenser le commerce international), MIT Press, Cambridge, MA, 1990. Dans un contexte moins académique, voir M. PORTER, *The Comparative Advantage of Nations* (L'avantage comparatif des nations), Basic Books, New York, 1990, et B. ARTHUR, *Scientific American*, vol. 262, n° 92, 1990, qui ont démontré le rôle essentiel des économies externes. C'est à Arthur que j'ai emprunté l'analogie bien utile de la rétroaction positive.

L'idée que les avantages comparatifs puissent être créés plutôt que subis comme des données exogènes tempère quelque peu la description du caractère généralement anodin de la concurrence internationale telle qu'on l'a proposée au début de ce chapitre. Elle donne à penser que, dans certaines circonstances, des pays pourraient perdre des branches de production, ou rater l'occasion de leur création, branches dans lesquelles ils auraient pu acquérir un avantage comparatif. Ce qui renforce les arguments en faveur d'une intervention étatique.

La version classique de ce type de raisonnement est la thèse sur les industries naissantes dans les pays en voie de développement. Selon celle-ci, les pays qui viennent à l'industrialisation se trouvent confrontés à des concurrents qui possèdent leurs fonds de connaissances, de fournisseurs et de main-d'œuvre spécialisée, indispensables à la création des industries en question. Sans intervention étatique, ces nouveaux arrivants ne vont donc pouvoir produire que les biens pour lesquels les économies externes joueront un rôle secondaire et ils seront à jamais condamnés aux bas salaires. En aidant certaines industries spécialement ciblées, ils peuvent en principe échapper à ce piège.

La nouvelle version de cette théorie se rapporte aux nouvelles branches dans des pays bien établis. Sans perdre de vue qu'il s'agit d'un exemple dans lequel la réalité est nettement surestimée, imaginons une situation dans laquelle les États-Unis et le Japon commercent l'un avec l'autre, mais que le Japon aide systématiquement toutes les industries de haute technologie au fur et à mesure qu'elles apparaissent. Cette aide peut prendre la forme de subventions étatiques, mais il peut aussi s'agir d'une protection explicite ou implicite du marché intérieur, fermant ainsi un important marché aux entreprises américaines, tandis que les entreprises japonaises sont assurées de pouvoir vendre leurs produits. Toutes choses étant égales par ailleurs, le Japon aura alors plus de facilité à se forger un avantage compétitif dans les nouveaux secteurs de la haute technologie. Cela n'a rien de catastrophique pour les États-Unis : le principe des avantages comparatifs reste valide et les États-Unis trouveront toujours des produits à exporter. Mais ils vont de plus en plus se trouver forcés de lutter sur la base de salaires bas, plutôt qu'à partir d'une productivité élevée.

Tableau 6.3. — LES PREUVES DE LA FERMETURE DU MARCHÉ JAPONAIS AUX PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE APPARAISSENT DANS LES CHIFFRES INDICANT LA PART DU JAPON DANS LE MARCHÉ INTERNE DES BIENS DE HAUTE TECHNOLOGIE

	<i>Part de chacun dans son marché intérieur (%)</i>		
	<i>Allemagne</i>	<i>Japon</i>	<i>États-Unis</i>
1970	77	94	95
1980	59	93	89
1985	43	94	84

Source : NATIONAL SCIENCE BOARD, Science and Engineering Indicators 1989, Washington, DC, 1990.

Le tableau est suffisamment proche de la réalité pour réveiller d'anciennes rancunes. Le Japon ne subventionne pas son industrie sur une grande envergure et, sur le papier, ses marchés sont tout à fait ouverts aux importations de produits manufacturés. Mais dans la pratique, comme le montre le tableau 6.3, le marché japonais des biens de haute technologie est resté pratiquement réservé aux entreprises japonaises, alors que les autres marchés se sont de plus en plus internationalisés, pas seulement aux États-Unis, mais aussi en Europe.

Là est le véritable problème de la compétitivité : c'est la possibilité de voir les États-Unis exclus par la concurrence internationale de quelques secteurs dans lesquels ils auraient pu, ou dû, obtenir un avantage comparatif. Une fois admis que l'argument est tout à fait acceptable, il faut toutefois nous garder de l'utiliser sans discernement.

Tout d'abord, même si les subventions étatiques et l'accès inégal aux marchés ont certainement joué un rôle important pour déterminer la place de chacun pour quelques industries dans la concurrence internationale, il serait étonnant qu'on puisse y trouver là l'explication des mauvaises performances économiques des États-Unis. La majeure partie de la production de l'économie américaine n'apparaît pas sur les marchés mondiaux : en 1990, les importations et les exportations ne représentaient respectivement que 13 % et 12,3 % seulement du produit national brut. En outre, comme le montre le tableau 6.4, les États-Unis ont connu depuis 1980 une étonnante reprise de

la croissance de la productivité dans l'industrie manufacturière, laquelle est justement le secteur le plus exposé à la concurrence internationale. Dans la mesure où les États-Unis continuent de se porter moins bien que les autres grands pays industriels, il est certain que cela est en grande partie imputable au faible niveau de l'épargne, à la faiblesse des investissements en recherche et développement, ainsi qu'à la très mauvaise qualité du système éducatif. Le fait de n'avoir pu créer un avantage est, au mieux, un facteur aggravant.

**Tableau 6.4. — TABLEAU COMPARATIF
DE TROIS GRANDS PAYS INDUSTRIELS**

	<i>Taux d'épargne net en % du PNB</i>	<i>R&D intérieure en % du PNB</i>	<i>Taux de croissance de la productivité dans l'industrie manufacturière</i>	
	<i>1980-1988</i>	<i>1987</i>	<i>1970-1980</i>	<i>1980-1988</i>
États-Unis	3,6	1,8	2,3	3,7
Japon	17,8	2,8	6,4	5,5
RFA	9,8	2,6	4,2	2,8

Sources : OCDE, *Main Economic Indicators : Historical Statistics*, Paris, 1990 ; FMI, *World Economic Outlook*, Washington, DC, octobre 1990 ; NATIONAL SCIENCE BOARD, *Science and Engineering Indicators 1989*, Washington, DC, 1990 ; BUREAU OF LABOR STATISTICS, *Handbook of Labor Statistics*, US Government Printing Office, Washington, DC, 1990.

Ensuite, il ne faudrait pas non plus se lancer dans une course débridée à l'avantage compétitif parce que la recherche unilatérale d'un avantage peut tourner au désavantage de tous. Par exemple, le Royaume-Uni y gagne certainement beaucoup à avoir Londres comme capitale financière de l'Europe et cet avantage serait perdu si cette capitale était, disons, à Francfort. Mais l'Europe dans son ensemble se trouverait presque certainement en plus mauvaise posture si, chacun poursuivant des politiques nationalistes, le système financier se trouvait éparpillé entre Francfort, Paris, Milan et Londres. En d'autres termes, c'est un avantage pour les Britanniques que la City soit située en Grande-Bretagne et non pas ailleurs ; mais il y va de l'intérêt commun d'avoir une City (ou une Silicon Valley, ou une Route 128) quelque part, de façon que puissent se

matérialiser les avantages qu'entraînent les économies externes permises par une telle concentration d'activités.

Enfin, la compétitivité est l'un de ces problèmes qui, comme la défense nationale, peuvent facilement servir à justifier par des arguments patriotiques la défense d'intérêts particuliers. L'argument en faveur du soutien des industries naissantes mentionné ci-dessus est intellectuellement sans faille. Mais, dans la pratique, il a été utilisé par nombre de pays en voie de développement pour justifier des politiques de protection d'entreprises fortement inefficaces afin que l'élite politique influente puisse bénéficier des retombées économiques⁹. Le risque existe donc de voir ainsi détourner à d'autres fins le souci intellectuellement légitime de la compétitivité américaine, et les arguments en faveur d'une politique commerciale plus nationaliste devraient être examinés avec une grande prudence, même si l'on ne peut les rejeter sans discussion.

Résumé et conclusions

Il est de véritables raisons de s'inquiéter de la situation compétitive internationale des États-Unis ; mais ce ne sont pas celles que l'on croit communément. On a d'abord peur qu'une économie qui n'est pas capable de se maintenir au niveau de ses partenaires commerciaux doive nécessairement en payer le prix par un déficit commercial incurable, le chômage à grande échelle, et peut-être même l'effondrement économique. Cette crainte n'est pas justifiée. Autant en théorie qu'en pratique, les pays dont la productivité prend du retard restent capables d'équilibrer leur balance des échanges extérieurs parce que ce sont les avantages comparatifs qui décident des échanges, et non pas les avantages absolus. Il est essentiel d'entretenir la croissance de la productivité et le progrès technologique ; mais c'est important en soi, et non pas parce qu'il faut se maintenir dans la compétition internationale.

Le vrai problème de la compétitivité est plus subtil. Il ne fait pas de doute que, dans nombre de cas, l'avantage comparatif

9. L'Inde offre un exemple particulièrement bon (ou plutôt justement mauvais) des politiques désastreuses qui furent adoptées au nom du développement économique. Voir l'étude sur l'économie indienne dans *The Economist*, 3-9 mai 1991.

est le résultat d'économies externes qui s'autoconsolident, plus que de la présence de quelconques ressources nationales préexistantes. Dans ce cas, la compétition internationale peut exclure un pays d'un secteur de la production dans lequel il aurait pu établir un avantage comparatif, ou faire disparaître une industrie dans laquelle le pays aurait pu maintenir un avantage comparatif. Dans ce cas, la thèse de la nécessité d'un soutien de l'État à la création ou à la préservation d'un avantage devient tout à fait envisageable d'un point de vue intellectuel.

Mais le fait qu'une thèse soit intellectuellement défendable ne signifie pas qu'elle soit juste. Le souci, justifié dans le principe, de la compétitivité peut être détourné dans la pratique, et on en a effectivement abusé. La compétitivité est une question à la fois plus subtile et plus problématique qu'on ne le croit généralement.

Ce que tout étudiant doit savoir sur le commerce international*

Peu nombreux seront les étudiants qui, ayant choisi un cours introductif en économie, poursuivront dans la matière au-delà du diplôme, et la plupart n'essaieront même pas de suivre des cours d'économie plus poussés. Tout ce qu'ils apprendront jamais en la matière tient donc dans ce premier cours. Il est aujourd'hui plus que jamais important que celui-ci leur apporte des bases solides sur les principes régissant le commerce international.

Je pourrais justifier cette affirmation en soulignant le fait que le commerce international est plus important aujourd'hui qu'il ne l'était autrefois pour l'économie américaine. Mais il est une autre raison qui me semble plus fondamentale : la *perception* qu'en a le grand public comme un sujet d'intérêt vital. Nous vivons à une époque où les Américains sont obsédés par la concurrence internationale, où l'ouvrage de Lester Thurow, *Head to Head*¹ obtient les meilleures ventes dans la catégorie essais, celui de Michael Crichton, *Rising Sun* (« Soleil levant »)², obtenant lui les meilleures ventes dans la catégorie

* Reproduit avec la permission de la *American Economic Review* (mai 1993, p. 23-26).

1. Lester THUROW, *Head to Head*, William Morrow, New York, 1992.

2. Michael CRICHTON, *Soleil levant*, Laffont, Paris, 1993.

fiction. Médias et magazines économiques sont saturés de débats portant sur le rôle de l'Amérique dans l'économie mondiale.

Le problème est que la majeure partie de ce que les étudiants risquent de lire sur le sujet est un tissu d'inepties. Ce que je voudrais montrer ici, c'est que la chose la plus importante à enseigner à nos étudiants est de détecter ces inepties. C'est notre première mission : vacciner les esprits de nos étudiants contre les erreurs qui prévalent dans le débat prétendument savant sur le commerce international.

La rhétorique de la théorie « pop » du commerce international

Pour commencer, j'aimerais reproduire une citation typique sur le sujet de l'économie mondiale (ne tenez aucun compte pour l'instant des chiffres) : « Il faut définir un nouveau paradigme économique parce que l'Amérique est aujourd'hui partie d'une économie véritablement mondiale (1). Pour conserver son niveau de vie actuel, l'Amérique doit aujourd'hui apprendre à soutenir la concurrence sur un marché mondial toujours plus difficile (2). C'est pourquoi il est devenu essentiel d'obtenir que la productivité et la qualité des produits soient maintenues au niveau le plus élevé possible (3). Nous devons orienter l'économie américaine vers les secteurs à forte valeur ajoutée (4) qui créeront les futurs emplois (5). Et la seule façon de devenir compétitifs dans la nouvelle économie mondiale est de forger un nouveau partenariat entre le gouvernement et le monde des affaires (6). »

Je vous l'accorde : ce n'est pas vraiment une citation. J'ai inventé ce condensé d'idées fausses, très représentatif de celles qui sont largement répandues dans le public dès qu'il s'agit du commerce international. Mais cela sonne tout à fait comme ce que l'on peut lire ou entendre à longueur d'année. Cela ressemble beaucoup, autant par le style que dans le contenu, au manifeste, qui fait encore référence, d'Ira Magaziner et Robert Reich³, ou même au discours du président d'Apple Computer, John Sculley, à la Conférence économique réunie en décembre

3. Ira MAGAZINER et Robert REICH, *Minding America's Business*, Random House, New York, 1982.

1992 à l'initiative du président élu, Bill Clinton. Ceux qui disent ce genre de choses se croient intelligents, sophistiqués et en avance sur leur temps. Ils ne savent pas qu'ils répètent un vieux lot de clichés trompeurs que j'appelle la « théorie "pop" du commerce international ».

On comprend facilement pourquoi la théorie « pop » du commerce international est devenue si populaire. Elle décrit l'Amérique comme une grande entreprise qui aurait autrefois disposé du monopole du pouvoir et pouvait donc amasser de confortables profits, malgré un laisser-aller certain dans la gestion, mais qui doit aujourd'hui faire face à de nouveaux concurrents. Nombreuses sont les entreprises dans cette situation de nos jours (bien que leurs concurrents ne soient pas nécessairement étrangers) et la métaphore sonne juste.

Malheureusement, le tableau est tout à fait trompeur, car une économie nationale ressemble fort peu à une entreprise privée, et ce que connaît l'entrepreneur à son niveau, au ras du sol, ne peut en rien nous aider à comprendre les problèmes d'équilibre global inhérents à la théorie du commerce international.

Que faudrait-il donc apprendre aux étudiants en matière de commerce international ? Ils doivent comprendre que la théorie « pop » du commerce international est une ineptie et ils doivent savoir *pourquoi* c'est une ineptie.

Les erreurs les plus répandues

Les chiffres insérés dans ma citation signalent les six erreurs les plus répandues qu'il faudrait débusquer dans un cours d'introduction à l'économie.

1. « Il faut définir un nouveau paradigme... » La théorie « pop » du commerce international affirme que tout a changé depuis que les États-Unis sont devenus une économie ouverte. La chose peut-être la plus importante dans ce cours introductif serait de faire comprendre aux étudiants que le commerce international ne change pas les données de base : le commerce international est simplement une activité économique comme les autres, soumise aux mêmes principes.

Le manuel de James Ingram⁴ sur le commerce international contient une très jolie parabole. Il imagine un entrepreneur se

4. James INGRAM, *International Economics*, Wiley, New York, 1983.

lançant dans une activité nouvelle grâce à l'utilisation d'une technologie secrète permettant de convertir du blé, du bois et autres matières premières américaines en biens de consommation à la fois de très bonne qualité et très bon marché. Cet entrepreneur devient un héros national ; quelques-uns de ses concurrents américains sont certes touchés, mais tout le monde accepte ces quelques convulsions occasionnelles comme le prix à payer pour le bénéfice d'une économie de marché. Mais un journaliste un peu fouineur découvre qu'en fait l'entrepreneur exporte le blé et le bois vers l'Asie où il achète des produits manufacturés ; il est alors dénoncé comme imposteur et accusé de détruire des emplois américains. Le but de l'auteur est évidemment de démontrer que le commerce international est une activité comme les autres, comparable à un processus de production transformant les exportations en importations.

Il serait peut être bon, au passage, que les étudiants puissent se faire une idée, en termes quantitatifs, de l'engagement des États-Unis dans l'économie mondiale qui soit plus réaliste que ce que le laissent entendre les « internationalistes pop ». Le fait est que les importations et les exportations ne représentent toujours qu'environ un huitième de la production et qu'au moins les deux tiers de notre valeur ajoutée sont constitués de biens et services non exportables. Il faudrait en outre replacer les choses dans une perspective historique afin de contrer l'idée stupide que nous nous trouverions actuellement dans une situation sans précédent : les États-Unis ne sont pas aujourd'hui et ne seront peut-être jamais aussi ouverts au commerce extérieur que le Royaume-Uni l'est depuis l'époque victorienne.

2. « La concurrence sur le marché mondial » : l'une des erreurs les plus répandues, et celle qui a la vie la plus dure chez des hommes d'esprit pratique, est que les pays se livrent une concurrence tout à fait semblable à celle que se livrent les entreprises d'une même branche. Ricardo savait dès 1817 que c'était faux. Un cours d'introduction à l'économie devrait faire comprendre aux étudiants que le commerce international ne pose pas un problème de concurrence mais d'échanges, pour le plus grand bénéfice de tous. Il est même plus important encore de dire aux étudiants que l'objectif du commerce international n'est pas d'exporter, mais d'importer. C'est-à-dire que ce que gagne un pays à commercer, c'est la possibilité d'importer ce dont il a besoin. Les exportations ne sont pas un

but en soi : il faut exporter parce que ceux qui fournissent nos importations ont le mauvais goût d'exiger d'être payés.

L'une des choses les plus désolantes dans la tyrannie de la théorie « pop » du commerce international est l'application d'une sorte de principe de Gresham qui veut que les mauvais concepts chassent les bons. Lester Thurow est un économiste professionnel et il comprend parfaitement la théorie des avantages comparatifs. Pourtant, son dernier ouvrage est un best-seller en grande partie parce qu'il défend avec vigueur des concepts qui, involontairement (du moins nous l'espérons), flattent les clichés de la théorie « pop » du commerce international : « La concurrence entre créneaux ne fournit que des gagnants (*win-win*) : chacun excelle dans un créneau, et personne ne fera faillite. La concurrence en face à face est un jeu à somme nulle (*win-lose*) : il y faut un gagnant et un perdant⁵. » Il faudrait essayer de créer chez les étudiants un réflexe viscéral de rejet devant ce genre de propos.

3. « Productivité » : les étudiants devraient apprendre qu'une productivité élevée est une bonne chose non pas parce qu'elle aide un pays à soutenir la concurrence avec les autres pays, mais parce qu'elle lui permet de produire plus et donc de consommer plus. Ce qui est vrai dans une économie fermée n'en est pas moins vrai dans une économie ouverte. Mais ce n'est pas ce que croient les « internationalistes pop ».

Je crois utile de proposer aux étudiants un petit exercice intellectuel. Imaginons d'abord un monde dans lequel la productivité croît annuellement de 1 % dans tous les pays. Quelle sera la tendance du niveau de vie américain ? Les étudiants n'ont aucune peine à admettre que celui-ci progressera de 1 % par an. Mais supposons que les États-Unis continuent de connaître une croissance de la productivité de 1 % par an, tandis que le reste du monde réussit à élever ce taux à 3 %. Que devient notre niveau de vie ?

La bonne réponse est que la tendance sera toujours à une croissance de 1 % par an, sauf à constater quelques effets secondaires résultant de l'évolution des termes de l'échange ; et les modifications des termes de l'échange américains n'ont, dans la pratique, quasiment eu aucune incidence sur l'évolution de notre niveau de vie au cours des dernières décennies. Mais très peu d'étudiants arrivent à cette conclusion, ce qui n'est pas

5. Lester THUROW, *Head to Head*, op. cit., p. 30.

surprenant puisque presque tout ce qu'ils peuvent lire ou entendre en dehors du cours donne du commerce international une image qui le rapproche d'un sport de compétition.

Prenons une anecdote : dans l'éditorial que j'ai écrit l'année dernière pour le *New York Times*, je mettais l'accent sur la nécessité d'améliorer la productivité. Le secrétaire de rédaction insistait pour me faire « expliquer » que nous devions être productifs pour « affronter la concurrence dans l'économie mondiale ». Il ne voulait pas publier l'article si je n'ajoutais pas cette phrase, disant qu'il le fallait pour que les lecteurs comprennent pourquoi la productivité est un facteur important. Il faudrait que nous essayions de former une génération d'étudiants qui non seulement n'auront pas besoin de ce genre d'explication, mais qui puissent aussi comprendre pourquoi elle est fausse.

4. « Secteurs à forte valeur ajoutée » : les partisans de la théorie « pop » croient que la concurrence internationale est une lutte pour la conquête des secteurs à « forte valeur ajoutée ». « Le revenu réel de notre pays ne peut croître que 1) si sa main-d'œuvre et son capital sont dirigés de plus en plus massivement vers les entreprises dont la valeur ajoutée est la plus élevée par employé et 2) si nous maintenons dans ces branches une position qui reste supérieure à celle de nos concurrents extérieurs⁶. »

Je pense qu'il devrait être possible d'enseigner aux étudiants que c'est un concept idiot. Prenons comme exemple un modèle ricardien à deux produits, pour lesquels un pays est plus productif que l'autre dans les deux processus de fabrication⁷. Le pays le plus productif aura bien entendu un taux de salaire plus élevé et donc, quel que soit le produit dans lequel il se spécialise, celui-ci sera à « forte valeur ajoutée », c'est-à-dire que la valeur ajoutée par travailleur sera plus élevée. Cela signifie-t-il que le haut niveau de vie dont jouit le pays tient au fait qu'il se trouve dans le bon secteur, ou que le pays le plus pauvre serait plus riche s'il essayait de reproduire la spécialisation de l'autre ? Bien sûr que non.

6. Ira MAGAZINER et Robert REICH, *Minding America's Business*, op. cit., p. 4.

7. Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, *International Economics : Theory and Policy*, Harper Collins, New York, 1991, p. 20-21.

5. « L'emploi » : si les partisans et adversaires du libre-échange s'accordent sur un point, c'est bien celui de l'emploi. George Bush déclarait que l'objectif de son voyage malheureux au Japon était « jobs-jobs-jobs » ; chacune des parties au débat sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) défend ses positions en termes de création d'emplois. Un nombre étonnant de libre-échangistes croient que le protectionnisme est mauvais parce qu'il engendre la récession.

Il devrait être possible de faire comprendre aux étudiants que le niveau de l'emploi est un problème macroéconomique, qui dépend à court terme de la demande globale et à long terme du taux naturel du chômage, les politiques microéconomiques, comme les tarifs douaniers, n'ayant qu'une faible incidence nette sur le volume de l'emploi. La politique commerciale devrait être discutée en termes d'efficacité et non pas sur la base de chiffres fantaisistes sur le nombre d'emplois créés ou perdus.

6. « Un nouveau partenariat » : pour beaucoup d'« internationalistes pop », tout ce qui compte c'est que, puisque les entreprises américaines sont en concurrence avec des étrangers et non pas avec des Américains, le gouvernement doit abandonner ses positions réputées hostiles à l'interventionnisme et aider nos entreprises contre leurs rivales. L'un des internationalistes pop les plus éclairés, Robert Reich⁸, a compris que les intérêts des *entreprises* américaines ne coïncident pas avec ceux des *travailleurs* américains (il vous paraîtra peut-être étrange qu'il ait été nécessaire de le dire, mais c'est pourtant l'un des points les plus controversés parmi les internationalistes pop) ; il accepte pourtant l'hypothèse de base qui veut que le gouvernement américain devrait aider nos industries à affronter la concurrence extérieure.

Nous devrions pouvoir enseigner à nos étudiants que la concurrence la plus importante est celle que se font les entreprises américaines *entre elles* pour savoir quel secteur bénéficiera des ressources rares que sont le capital, les qualifications et, effectivement, la main-d'œuvre. Le soutien de l'État aidera peut-être telle ou telle branche à lutter contre la concurrence extérieure, mais cela enlèvera aussi des ressources à d'autres branches nationales. En d'autres termes, l'importance accrue du commerce international ne modifie rien au fait que

8. Robert REICH, *L'Économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993.

le gouvernement ne peut favoriser une branche qu'aux dépens d'une autre.

Il existe de bonnes raisons, par exemple les économies externes, qui peuvent justifier la préférence de certaines branches par rapport à d'autres. Mais cela serait également vrai dans une économie fermée. Les étudiants doivent comprendre que l'élargissement du commerce mondial ne fournit pas plus d'arguments en faveur de la thèse qui voudrait que le gouvernement devienne un partenaire actif de l'industrie américaine.

Ce que nous devrions enseigner

Le but de mon intervention devrait maintenant vous apparaître clairement. Notre objectif face à la masse des étudiants serait de leur donner les moyens de participer intelligemment aux débats publics sur les questions économiques. Une grande partie de ces débats a trait au commerce international et celui-ci devrait donc prendre une place importante dans le programme.

Mais il est crucial de comprendre que le niveau du débat public est tout à fait primaire. Il est même tombé si bas que ceux qui répètent les clichés stupides imaginent souvent faire preuve d'une grande érudition. Cela signifie que les cours d'économie doivent expliquer les bases le plus clairement possible. Les courbes de l'offre et les effets de Rybczinski sont très jolis. Mais ce à quoi il faut préparer les étudiants, c'est à vivre dans un monde où les « experts » télévisuels, les auteurs à succès et les consultants à 30 000 dollars par jour ne comprennent pas les contraintes d'un budget, sans parler des avantages comparatifs.

Ces quinze dernières années ont été l'âge d'or de la recherche innovante pour la théorie du commerce international. Je dois pourtant malheureusement conclure que l'étude de toutes ces innovations n'est pas prioritaire pour les étudiants qui débutent leurs études aujourd'hui. Dans cette dernière décennie du xx^e siècle, ce sont toujours les raisonnements de Hume et de Ricardo qui devraient former l'essentiel de ce qu'on leur enseigne. C'est-à-dire qu'il faut leur apprendre que les déficits du commerce extérieur se corrigent d'eux-mêmes et que les bénéfices tirés du commerce international ne

dépendent pas du fait qu'un pays possède un avantage absolu sur ses rivaux. Si nous pouvons apprendre à nos étudiants à tiquer lorsqu'ils entendent parler de « compétitivité », nous aurons bien servi la nation.

III

Le monde émergent

La sagesse des « gens sérieux » remise en question*

Avant de rentrer dans le vif du sujet, permettez-moi de remercier les organisateurs et parrains de cette conférence qui me fournissent ainsi l'occasion de m'adresser à vous. Permettez-moi aussi de faire un peu comme les Japonais et de commencer par présenter des excuses. On m'a demandé de vous parler des perspectives économiques non seulement dans le cadre mondial, mais aussi en référence à la situation du Mexique en particulier. Je ferai de mon mieux pour traiter ce vaste sujet. Mais je suis le premier à admettre que je ne suis nullement un expert en matière d'économie mexicaine. J'essaierai donc de parler du Mexique dans son *contexte*, de montrer comment l'expérience mexicaine entre dans le cadre plus large du monde dans son ensemble. Je voudrais donc m'excuser par avance si vous pensez que je ne me consacre pas

* Conférence prononcée par l'auteur à Mexico en mars 1993. Dans ce chapitre, P. Krugman utilise l'expression *conventional wisdom of serious people* avec un ton légèrement moqueur pour désigner un ensemble d'idées trop simples attribuées au Fonds monétaire international, à la Banque mondiale et à quelques autres institutions ayant leur siège à Washington. L'expression désigne une doctrine en quelque sorte rivale de celle des partisans de la théorie « pop » du commerce international que Krugman a critiquée dans les chapitres précédents en lui donnant la même appellation : *conventional wisdom* (NDT).

assez spécifiquement aux affaires mexicaines ; mais je suis certain que nous pourrons remédier à cela plus tard, au cours de la discussion.

Cela fait, passons aux perspectives économiques du monde dans son ensemble. Plus spécifiquement en Amérique du Nord et au Mexique en particulier. Ou plutôt, préparons-nous à examiner ces perspectives économiques, car il faut d'abord résoudre quelques problèmes préliminaires.

La mise en doute de la sagesse dominante

Je pense que beaucoup d'entre vous auront entendu parler du regretté Carlos Diaz-Alejandro. Le professeur Diaz n'était pas seulement un excellent économiste, il possédait aussi une qualité rare dans la profession : c'était un sage. Et il a mis le doigt sur quelque chose de très important pour ceux qui veulent juger exactement de l'économie mondiale, à savoir la différence qui existe entre le véritable savoir économique et cette sagesse reçue qui paraît dominer le débat à tel ou tel moment.

Ce que Diaz avait compris, c'est qu'il existe la plupart du temps un ensemble d'idées tenues pour vraies par la plupart des gens sérieux qui s'intéressent à la politique du commerce extérieur, un ensemble d'idées qui va nettement au-delà de ce que nous enseigne la recherche en économie. Parfois même, ce que croient tous les gens sérieux est en totale contradiction avec les résultats des meilleures recherches. Par exemple, les plus hauts responsables des pays développés et les journalistes les plus influents s'accordent sur le fait que la coordination des politiques internationales par le biais du G7 est d'une importance capitale si nous voulons nous sortir de la situation mondiale actuelle marquée par le ralentissement de l'activité. Ils y croient, bien que personne, parmi tous ceux qui ont essayé d'évaluer quantitativement les bénéfices de cette coordination des politiques macroéconomiques, n'ait jamais pu fournir la preuve qu'elle puisse produire des effets positifs significatifs.

Si cette croyance n'est pas fondée sur des preuves établies, d'où vient-elle ? Elle découle en partie de l'analyse économique (je ne veux pas dire ici que la recherche soit complètement ignorée) et en partie de l'expérience économique récente. Mais elle est aussi en grande partie imputable au fait que les gens sérieux discutent le plus souvent entre eux et tendent à

croire ce qu'ils entendent. Supposons, pour donner un exemple qui n'est manifestement pas choisi au hasard, que ce soit devenu une habitude, pour les intervenants dans les réunions rassemblant des gens influents (aux réunions ministérielles du G7, à l'assemblée plénière de la Commission trilatérale, à Davos ou à Jackson Hole), de dire que « la dévaluation n'est pas une stratégie économique efficace ; les gains provisoires de compétitivité sont rapidement dissipés par l'inflation et le vrai problème n'est pas réglé ». Ceux qui parlent ainsi peuvent, dans une certaine mesure, s'inspirer de ce qu'ils savent des échecs des dévaluations récentes, mais ils croient fermement à ce qu'ils disent non pas tant parce qu'ils en ont reçu la démonstration, que parce que tant d'autres gens importants disent la même chose. Vous avez compris où je veux en venir : la sagesse dominante, si elle est dans une certaine mesure fondée sur des faits réels, est aussi, pour beaucoup, une question de mode.

La sagesse qui domine actuellement le discours sur les affaires économiques internationales porte un nom : pour John Williamson, de l'Institut des sciences économiques internationales, c'est la « doctrine de Washington » (non pas parce qu'elle est née au sein du gouvernement américain, mais parce qu'elle vient des institutions internationales basées à Washington comme le FMI, la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement et ainsi de suite, sans compter que les personnages qui jouent un rôle dans les affaires économiques mondiales tendent à se réunir plus souvent à Washington qu'ailleurs).

Je décrirai bientôt la doctrine de Washington. Mais je voudrais d'abord souligner le fait que ce n'est pas la première fois qu'une telle sagesse reçue domine les débats sur l'économie mondiale, ni même la deuxième ou la troisième. En fait, je vois, depuis le début du xx^e siècle, au moins quatre ensembles d'idées portant sur la politique économique que l'on pourrait désigner par l'expression « sagesse dominante ».

Le premier fut celui de l'ère du laissez-faire. Si l'on se reporte aux années vingt, on voit que les décideurs, aussi bien dans les pays industrialisés que dans ce que nous nommons aujourd'hui les pays en voie de développement, avaient foi en une doctrine très simple : liberté des échanges et monnaie

saine¹. Si vous mettiez en œuvre ces deux principes, l'économie devait se régler toute seule.

Dès les années quarante, la sagesse dominante avait presque complètement renversé la vapeur. Les succès présumés de l'Union soviétique et les échecs évidents du capitalisme dans les années trente, ajoutés au regain de l'interventionnisme dans la théorie économique en général, aboutirent à la formation d'une nouvelle sagesse dominante. La nouvelle doctrine (acceptée par les organisations internationales telles que la Banque mondiale, comme par les responsables politiques des pays en voie de développement) prônait une stratégie volontariste de développement économique combinée au *contrôle* de la monnaie. C'est-à-dire qu'un pays responsable devait planifier sa croissance économique, ce qui dans les pays en voie de développement signifiait généralement l'industrialisation par le biais de politiques de substitution d'importations ; comme ce genre de politique conduisait le plus souvent à l'apparition de problèmes de balance des paiements, la substitution d'importations devait être appuyée par un contrôle des changes.

Dans les années soixante-dix, la désillusion était grande et largement répandue quant au rôle de l'action gouvernementale en général et de la politique de substitution d'importations en particulier. Une nouvelle sagesse dominante a pris forme. Elle préconisait des politiques de libéralisation au niveau *micro-économique* (pour en finir avec la substitution d'importations), combinées avec des politiques *macroéconomiques* keynésiennes. Pour les pays avancés, cela signifiait la déréglementation et l'organisation de marchés concurrentiels, couplées à une politique monétaire et fiscale destinée à stabiliser l'économie. Pour les pays en voie de développement, le mot d'ordre typique dans les années soixante-dix était « libéralisation plus dévaluation » : libéralisation pour en finir avec ce qui était désormais considéré comme les horreurs de la politique de substitution d'importations, dévaluation pour permettre la libéralisation sans crise de la balance des paiements ni récession.

Mais, vers la fin des années quatre-vingt, l'expérience des pays avancés comme celle des pays en voie de développement aboutirent à une nouvelle désillusion quant à l'efficacité de la

1. Nous traduisons *sound money* par « monnaie saine » ; l'auteur semble entendre par cette expression le refus de toute politique monétaire active, sauf (et exclusivement) dans le but de maintenir la valeur de la monnaie (NDT).

partie volontariste du couple libéralisation-dévaluation. Le libre-échange avait le vent en poupe, grâce aux succès de l'industrialisation axée sur l'exportation constatés dans certains pays en voie de développement, ajoutés à la spectaculaire débâcle du communisme. Mais les politiques monétaires et fiscales actives, ajoutées au contrôle des changes, avaient été en grande partie discréditées par l'expérience de l'inflation. De sorte que dès la fin des années quatre-vingt une nouvelle sagesse dominante s'était imposée, qui prônait — devinez quoi ! — marchés libres et monnaie saine.

Vers 1990, cette nouvelle/ancienne sagesse dominante était pratiquement devenue la norme dans les débats entre gens sérieux (par « gens sérieux » j'entends les ministres des Finances ainsi que ceux qui aiment à discuter avec eux). Mais comme toute sagesse dominante, elle découle d'un processus circulaire, fondé plus sur le fait que des personnages importants renforcent le dogme en le prenant à leur compte, que sur des preuves concrètes.

Je peux maintenant parler des perspectives économiques actuelles parce qu'il me semble qu'il est impossible de se faire une idée juste de l'état actuel du monde — ou du Mexique — sans comprendre que la sagesse dominante, qui était presque incontestée en 1990, a été profondément remise en question depuis quelques années.

Ce qu'on croyait savoir

Revenons un instant à l'année 1990. A quoi ressemblait le monde, au moins du point de vue de ceux qui croyaient en cette sagesse dominante ?

Tout d'abord, les gens sérieux voyaient partout triompher les thèses du libre-échange. Les médias ne parlaient évidemment que de la chute du communisme. Mais pour ceux qui s'intéressaient aux questions plus terre à terre de politique économique, cette sagesse dominante s'appuyait sur les succès des politiques de libre-échange et de monnaie saine dans des économies de marché.

Commençons par ce qui paraissait démontrer la supériorité du libre-échange. On a quelque difficulté à s'en souvenir aujourd'hui, mais il y a à peine trois ans tout le monde pensait que Ronald Reagan et Margaret Thatcher avaient bien réussi

dans leurs pays respectifs. Dans ces deux pays, la récession du début des années quatre-vingt avait fait place à une reprise prolongée. Aux États-Unis, cette reprise avait ramené le taux de chômage à son plus bas niveau depuis quinze ans, sans retour à l'inflation ; si la croissance de la productivité globale restait décevante, le secteur manufacturier avait connu une reprise notable de la productivité et de la compétitivité internationale. Au Royaume-Uni, le milieu des années quatre-vingt avait été marqué par une reprise de la croissance de la productivité, et la fin de la décennie avait enfin vu baisser le fort taux de chômage resté constant tout au long des années Thatcher.

En d'autres termes, si beaucoup de gens sérieux n'aimaient pas Reagan ou Thatcher, si beaucoup s'inquiétaient des conséquences sociales de leur politique, l'idée générale était que leur politique de libre-échange avait assez bien marché.

Il faudrait aussi parler de l'effet « 1992 » en Europe, ou plutôt des conséquences de l'annonce de la disparition des dernières barrières douanières internes à l'Europe. C'est en 1987 que fut prise la décision de construire un marché unique et cette annonce fut presque immédiatement suivie d'un sursaut de l'investissement qui, pour la première fois depuis le début des années soixante-dix, fit régresser les taux de chômage. Pouvait-on trouver meilleure démonstration des vertus du libre-échange ?

Si les résultats des politiques de libre-échange dans les pays avancés pouvaient paraître plutôt favorables, ils étaient encore meilleurs dans les pays en voie de développement. Dès 1990, le public averti avait fini par prendre conscience des exploits réalisés dans les pays d'Asie orientale. L'industrialisation non planifiée, souvent chaotique, axée vers les marchés d'exportation (industrialisation souvent dirigée non par les gouvernements locaux, mais par des multinationales étrangères, lesquelles avaient été désignées quelques années plus tôt comme jouant le rôle des méchants sur la scène économique internationale), créait un mouvement de croissance rapide dans de nombreux pays — et pas seulement dans les minuscules pays très structurés, comme Singapour, ou même des pays de taille moyenne comme la Corée et Taiwan. Le développement par la liberté des échanges était en train de transformer les perspectives économiques de grands pays, comme l'Indonésie, et d'énormes pays comme la Chine.

De sorte qu'en 1990 le marché libre avait l'air de se porter bien, tant dans le Nord que dans le Sud. Qu'en était-il de la monnaie saine ?

L'expérience certainement la plus intéressante était alors celle de la réussite du Système monétaire européen. Lorsque le SME a été créé en 1979, la majorité des observateurs lui accordait peu de chances de succès. Mais à partir de 1982 à peu près, le SME a donné l'exemple d'une remarquable stabilité des taux de change. Les pays qui dévaluaient, comme la France et la Suède, se sont trouvés rapidement confrontés à des problèmes d'inflation ; pour restaurer leur crédibilité, ils se sont engagés à respecter des taux fixes, sans réajustements ultérieurs. En 1987, toute l'Europe, à l'exception du Royaume-Uni, fonctionnait apparemment assez bien, avec des taux de change aussi fixes que dans le système de Bretton Woods. Dès 1990, les gens de bon sens étaient fermement convaincus que la dévaluation n'était plus une option politique possible, car elle avait perdu toute utilité. Et l'Europe paraissait définitivement engagée sur le chemin d'une union monétaire totale.

Cette fois encore, ce qui apparaissait comme un succès du monde développé se trouvait renforcé par l'expérience similaire de certains pays en voie de développement. La crise de l'endettement du monde en voie de développement avait engendré des taux d'inflation très élevés ; nous avons pris l'habitude de considérer l'hyperinflation comme appartenant à l'histoire et devons nous reporter aux chiffres des années vingt pour en étudier les mécanismes. Mais dans les années quatre-vingt, l'inflation galopante est redevenue une question d'actualité. La définition d'objectifs précis pour les taux de change en vint à jouer un grand rôle dans les efforts entrepris pour maîtriser cette inflation. Quant aux pays qui tentèrent de se sortir par la dévaluation du marasme consécutif à l'endettement, tel le Brésil, ils en payaient manifestement le prix par des taux d'inflation très élevés.

Vous noterez que je choisis mes exemples de façon très sélective. Si vous le désirez, vous pourriez trouver dans les années quatre-vingt des événements qui pourraient servir pour réfuter cette pensée dominante. Par exemple, les résultats de la dépréciation du dollar entre 1985 et 1987 ne confirment en rien la nouvelle thèse qui veut que les dévaluations ne soient pas utiles. Le dollar a baissé d'environ 30 % en moyenne, et de plus de 50 % face au mark et au yen ; pourtant, cette baisse n'a

pas provoqué un regain d'inflation mais au contraire un flot d'exportations.

Mais ce que je veux justement montrer, c'est que cette sagesse dominante est toujours beaucoup plus forte que les preuves que peut apporter la réalité. Il y a seulement deux ans, beaucoup de personnages importants ne doutaient pas de la justesse de l'équation : *Marchés libres + Monnaie saine = Prospérité*.

Malheureusement, le monde dans lequel nous vivons n'est pas aussi simple, et c'est ce qui est apparu ces deux dernières années.

L'érosion de cette sagesse dominante dans les pays avancés

Les nouvelles désillusions portant sur ce qui était il y a peu encore la pensée dominante ne touchent pour l'instant qu'aux affaires des pays avancés. Mais cela ne va pas durer. En fait, ma conclusion portera sur ce que la désintégration de cette sagesse dominante implique pour les pays en voie de développement, ce qui ne devrait pas plaire à tout le monde. Mais restons-en pour l'instant aux pays riches.

Commençons par les États-Unis. Évidemment, Bill Clinton, qui est un libéral [au sens américain du terme, NdT] et qui ne croit pas au marché libre comme solution à tous les problèmes, a gagné les dernières élections. Mais ce qui s'est passé aux États-Unis est beaucoup plus important qu'un simple résultat électoral. C'est le refus, manifesté par une forte majorité de la population, d'une idéologie qui a dominé pendant douze ans toute la politique américaine. Permettez-moi de vous donner deux exemples montrant combien le changement est fondamental. Tout d'abord, avez-vous remarqué que Ronald Reagan a disparu ? Ce n'est pas seulement le fait qu'il paraisse rarement en personne, mais ce qui compte, c'est que son nom ne soit plus jamais mentionné. Voici quelques années, c'était l'un des présidents les plus populaires de l'histoire des États-Unis et un héros du « conservatisme » américain².

2. Sur l'échiquier des sensibilités politiques aux États-Unis divisé entre *liberals* (très *grosso modo* la gauche) et *conservatives* (très approximativement la droite), on distingue dans la seconde catégorie les *free-market conservatives* et les *moral-values conservatives*, deux tendances qui se sont

Aujourd'hui, je crois qu'on peut dire que la majorité des Américains, y compris donc des gens qui ont voté pour lui, se sentent gênés au souvenir de l'ère Reagan et préféreraient oublier son existence.

Ensuite, vous aurez certainement remarqué, si vous vous intéressez tant soit peu à la politique américaine, que les conservateurs ont l'air complètement perdus dès qu'il s'agit de trouver des idées. Le nouveau président prend des décisions qui passaient auparavant pour suicidaires en politique (augmentation des impôts, et pas seulement sur les plus riches, mais aussi sur les classes moyennes, suppression des prestations sociales, en contradiction avec ses promesses électorales), et pourtant la droite américaine apparaît *incapable de se mobiliser* contre lui. Il se trouve que l'idéologie du libre-échange, qui avait l'air si solide, était comme un arbre mort toujours debout : abattu par un vent violent, on s'aperçoit qu'il était creux.

Ce qui s'est passé aux États-Unis, c'est que la récession et le chômage des années 1990-1992 ont centré l'attention des électeurs non pas seulement sur leurs problèmes immédiats, mais aussi sur le fait qu'ils n'ont connu aucune amélioration significative de leur niveau de vie depuis douze ans. C'est-à-dire qu'ils ont pris conscience que le succès si souvent claironné des politiques de libéralisation des marchés relevait plus de la rhétorique que de la réalité. Ils ont donc tourné le dos aux « conservateurs ».

Bien entendu, je viens juste de vous dire ce à quoi s'oppose le président Clinton, non ce en quoi il croit ; mais accordez-moi encore quelques minutes. Ce qui compte pour l'instant, c'est que le gouvernement américain est aujourd'hui entre les mains de gens qui récusent plus ou moins la sagesse dominante de la « doctrine de Washington ».

Les choses se sont passées différemment en Europe, mais là aussi cette sagesse dominante est victime des événements. En Europe, bien entendu, les événements décisifs sont ceux qui touchent au démembrement du Système monétaire européen et à la faillite apparente du traité de Maastricht³. Je crois qu'on peut dire maintenant qu'il y avait un malentendu à la base des

souvent affrontées dans l'histoire américaine et qui ont fait alliance sous la bannière de Ronald Reagan au début des années quatre-vingt (NDT).

3. Rappelons que cette conférence a été prononcée en mars 1993 (NDT).

espoirs des Européens qui croyaient qu'ils avaient dépassé le stade où les dévaluations apparaissaient comme nécessaires et même utiles. Ils voyaient dans la réussite du Système monétaire européen entre 1982 et 1990 la preuve de la justesse de la doctrine de la monnaie saine, alors qu'il ne s'agissait que de succès provisoires, liés à des circonstances particulières.

On peut dire, *a posteriori*, que les taux de change fixes ont marché un temps en Europe parce qu'ils étaient commodes. Pendant la majeure partie des années quatre-vingt, l'inflation était au cœur des préoccupations des Européens. La France, l'Italie, puis le Royaume-Uni avaient besoin de s'ancrer pour lutter contre la tendance historique à l'inflation et, cette ancre, ils la trouvèrent dans le mark allemand auquel ils se rattachèrent. Cet engagement ostensible leur valut la confiance immédiate des marchés financiers, ce qui se manifesta par des taux d'intérêt bas et cela a peut-être contribué à réduire l'inflation à coût moindre, en termes de chômage, que si le SME n'avait pas existé.

Le problème est que le système européen obligeait tous les États membres à pratiquer la même politique monétaire et à en placer les commandes entre les mains des Allemands. Durant les années quatre-vingt, cela ne posait pas de problèmes parce que les objectifs étaient les mêmes dans tous les pays. Mais une crise ne pouvait pas manquer de se manifester à plus ou moins brève échéance.

La plupart d'entre vous ont sans doute déjà compris de quelle crise il s'agit. Lorsque l'Allemagne a engagé sa réunification, les sommes énormes qu'il fallut déboursier pour soutenir et reconstruire la partie orientale ont nécessité une formidable expansion budgétaire. Pour empêcher que cela ne ramène l'inflation, l'Allemagne a adopté une politique de restriction monétaire. Le problème est que les autres pays ont été obligés de suivre ces restrictions, sans expansion budgétaire. Une grave récession a gagné l'ensemble du continent, avant de finir par atteindre l'Allemagne elle-même.

La réponse évidente à ce problème aurait été de réévaluer le mark ou, ce qui revient au même, de dévaluer les autres devises européennes. Mais la sagesse dominante s'y opposait, soutenant que les dévaluations ne marchent pas et sont seulement un facteur inflationniste. Et nul ne veut être pris en flagrant délit de contestation de la sagesse dominante ! Le 14 septembre 1992, le chancelier de l'Échiquier, Norman Lamont, affirmait

encore que la Grande-Bretagne ne songeait pas à dévaluer la livre sterling, quelles que soient les circonstances. Bien entendu, deux jours plus tard la livre était retirée du système (quelques jours plus tard, le chancelier affirmait qu'il n'avait jamais voulu défendre la livre et qu'il « chantait dans son bain » au lendemain de sa chute ; ce qui n'est pas de bon augure pour la crédibilité des politiciens en général).

J'aimerais vous raconter une anecdote personnelle pour illustrer la réticence qu'ont les gens sérieux à remettre en cause la sagesse reçue. Quelques semaines après la chute de la livre anglaise, j'allais faire une tournée de conférences en Suède. Il m'apparaissait très nettement que la situation suédoise ressemblait beaucoup à la situation britannique : grave récession née de la nécessité d'augmenter les taux d'intérêt au niveau de ceux de l'Allemagne, et une monnaie suédoise nettement surévaluée selon les critères habituels, surtout après les récentes dévaluations au Royaume-Uni et en Finlande. La spéculation attaqua effectivement la couronne suédoise, juste après la crise au Royaume-Uni, et cette crise ne fut surmontée qu'au prix d'un relèvement des taux d'intérêt à court terme qui atteignit 500 %. Mais personne au sein de la classe dirigeante suédoise, pas même *les experts économiques extérieurs au gouvernement*, ne voulait même envisager de discuter de la possibilité d'une dévaluation comme outil d'une stratégie de reprise. C'est ainsi que je me retrouvai à la télévision et dans les journaux non pas parce que je disais quelque chose qui n'était pas évident, mais simplement parce qu'ils avaient enfin trouvé un économiste encore en vie, de bon renom et qui voulait bien tenir un discours différent. Les représentants du gouvernements réfutèrent évidemment mes dires, m'informant que je ne comprenais pas la situation. Il fallut attendre encore presque deux mois pour qu'une nouvelle offensive de la spéculation oblige le gouvernement à laisser se déprécier la monnaie.

Bien entendu, je ne fais aucun rapprochement entre ce qui m'est arrivé en Suède et ma situation ici — aucun !

De toute façon, je crois que je me suis fais comprendre. Voici quelques années, la pensée unique — libre-échange et monnaie saine — était une vérité révélée pour beaucoup, malgré l'existence de nombreux contre-exemples. Et les politiciens répugnent toujours à changer d'opinion lorsque celle-ci est largement partagée ou à admettre qu'ils ont pu se tromper. Pourtant, la « doctrine de Washington » a récemment beaucoup

perdu de sa force aussi bien aux États-Unis qu'en Europe, au moins autant qu'elle est applicable aux pays avancés.

Qu'en est-il des pays en voie de développement ? C'est une autre histoire.

Les dangers du succès dans le monde en voie de développement

Changeons une nouvelle fois de point de vue et examinons l'expérience des pays en voie de développement au cours des dix dernières années. Manifestement, les pays en voie de développement ne sont pas tous semblables, sinon en ce qu'ils ont tous un revenu *per capita* inférieur à celui des pays développés. Mais on peut classer beaucoup de pays en voie de développement, sinon tous, dans trois catégories selon l'expérience de ces dix dernières années.

Il y a tout d'abord les réussites indéniables, essentiellement dans des pays asiatiques qui sont engagés dans une croissance rapide grâce à une production manufacturière orientée vers l'exportation. Le géant de cette catégorie est la Chine, mais beaucoup d'autres pays réussissent également très bien depuis quelque temps.

À l'autre extrémité, le désastre ; beaucoup de ces pays sont situés en Afrique, mais pas tous. Ces pays étaient pauvres et ils se sont encore appauvris. On commence même à trouver que le fait de leur appliquer l'expression « pays en voie de développement » relève de l'humour noir.

Entre les deux, quelques pays très mal en point pendant la plus grande partie des années quatre-vingt, mais qui se portent beaucoup mieux depuis quelque temps. Parmi ceux-ci, citons le Chili, l'Argentine et, bien sûr, le Mexique.

Pourquoi ces pays se portent-ils beaucoup mieux ? En un mot, c'est évidemment grâce à la réduction de la dette et à une réforme de la politique économique ; mais c'est trop court comme réponse car elle ne dit pas combien le processus est étrange ni quelles sont ses faiblesses.

Une partie de ce que je vais dire va peut-être apparaître comme une critique des réalisations accomplies par les réformateurs des pays en voie de développement en général et du Mexique en particulier. Telle n'est pas mon intention. Les réformes entreprises ici comme ailleurs ont donné des résultats

politiques étonnantes et sont de bonnes politiques économiques. Mon propos n'est pas de critiquer ces réformes, mais de souligner que, sur le court terme, elles ont mieux marché qu'elles ne l'auraient dû et qu'il faudra peut-être un jour rembourser une partie du trop-perçu de ces dividendes.

Ces réformes sont pourtant tout à fait impressionnantes. L'exemple chilien est de l'histoire ancienne et on ne peut approuver les méthodes politiques utilisées pour la mise en œuvre des réformes destinées à créer un marché libre et à ouvrir l'économie. Mais il reste que le Chili a pu restaurer la démocratie sans revenir à ses anciennes pratiques interventionnistes ; et que c'est le seul pays en dehors de l'Asie à montrer les signes d'un décollage vers des taux de croissance de type asiatique.

Le Mexique a connu une grande phase de libéralisation commerciale entre 1985 et 1989. La part des importations soumises à licence a chuté, passant de plus de 90 % à moins de 25 %, le taux maximum des droits de douane a été diminué des trois quarts et même le taux moyen a été diminué de moitié. Ajoutez à cela une vague de privatisations et vous obtenez une réforme économique de grande envergure.

L'Argentine a rejoint plus récemment les deux autres en diminuant ses droits de douane de plus de 60 %.

Comment ces réformes ont-elles pu être acceptées politiquement ? Il est évident que la sagesse dominante a joué un rôle crucial. Lorsqu'une stratégie de libéralisation des échanges est présentée comme une politique microéconomique détaillée, les secteurs qui ont tout à y perdre pourront manifester une bruyante opposition bien structurée, tandis que ceux qui ont tout à y gagner ne pourront que donner des arguments vagues et généralement inefficaces. Mais dans plusieurs pays, les réformateurs ont réussi à faire passer la libéralisation comme un des éléments d'un ensemble de mesures censé bénéficier fortement au pays tout entier. C'est-à-dire qu'au lieu de présenter ainsi les choses : « Ouvrons les importations dans ces vingt branches et nous y gagneront en efficacité », arguments qui ne sont pas très bien accueillis en temps ordinaires, ils ont préféré dire : « Nous devons suivre la stratégie présentée par les gens sérieux comme la plus efficace : des marchés libres (y compris le libre-échange) et une monnaie saine, conduisant à une croissance économique rapide. » C'est un train de mesures

globales qui a été adopté par des pays dont on pouvait pourtant penser qu'une telle évolution y était impossible.

Ces réformes globales ont en général bien marché, parfois même trop bien. Prenons le cas du Mexique. Le moment décisif fut celui de la négociation du montage financier de réduction de la dette dans le cadre du plan Brady. Cette réduction fut intelligemment menée : le Mexique négocia habilement et sans faiblesse avec ses créanciers, et le mécanisme de la réduction de la dette était bien ficelé. (En fait, je mets au crédit des négociateurs mexicains non seulement d'avoir réalisé une bonne opération pour leur pays, mais aussi d'avoir sauvé le plan Brady dans son ensemble. Le premier plan américain était confus et impossible à mettre en œuvre ; c'est le Mexique qui a trouvé l'astuce pour réduire l'endettement, sans pour autant voir les banques en retirer des bénéfices exceptionnels, ouvrant ainsi la voie à d'autres compromis sur la dette.)

Tous avaient pourtant compris que l'allègement du poids de la dette ainsi obtenu était assez limité. Ce n'était en aucun cas suffisant pour exercer une influence directe sur les perspectives de la croissance mexicaine.

Pourtant, la réduction de la dette fut suivie d'une transformation totale du paysage économique. Les problèmes du Mexique parurent fondre comme neige au soleil, avec une étonnante rapidité. Les taux d'intérêt internes étaient de 30-40 % avant le compromis, et si la pression fiscale était si lourde, c'était en grande partie pour financer le service de la dette intérieure. Ces taux tombèrent presque immédiatement à 5-10 %. Le Mexique avait été écarté des marchés financiers internationaux dès 1982 ; très vite, le flot spontané de capitaux repris sur une grande échelle et continua de croître. Bien entendu, la croissance reprit dans cette économie qui avait si longtemps stagné.

Comment une aussi faible réduction de l'endettement a-t-elle pu déclencher de telles modifications de l'environnement économique ? Je pense que nous connaissons tous la réponse : les investisseurs internationaux ont considéré le compromis sur la dette comme faisant partie d'un train de réformes qui, croyaient-ils, devait donner des résultats. La réduction de la dette allait avec la libéralisation des marchés et la création d'une monnaie saine ; marchés libérés et monnaie saine signifient prospérité ; et les capitaux affluent toujours vers les pays qui sont sur la bonne voie.

Le Mexique ne fut pas le seul. L'une des grosses surprises du printemps 1990 fut la reprise des flux de capitaux privés vers quelques pays en voie de développement. Depuis la crise de la dette, il n'est bien entendu plus à la mode pour les banques de prêter à des gouvernements ou à des entreprises publiques ; mais les investissements directs, prises de participations et achats d'obligations sont tout à fait « in ». Les pays bénéficiaires de cette nouvelle vague de capitaux sont ceux qui se sont engagés dans la voie des réformes économiques allant dans le sens de la nouvelle sagesse dominante. Ce que je veux dire, c'est que les acteurs sur les marchés financiers, comme les responsables politiques, croient en cette sagesse dominante.

Ce qui signifie que, depuis quelques années, les réformateurs dans les pays en voie de développement ont été récompensés, non pas sur le long terme, quand leurs réformes commenceront à porter leurs fruits avec l'amélioration des bases de l'économie, mais immédiatement, comme une sorte d'avance offerte par les marchés financiers. Cette récompense rapide explique pourquoi la nouvelle sagesse dominante a été beaucoup moins remise en question dans les pays en voie de développement que dans les pays avancés d'Amérique du Nord et d'Europe.

Il y a pourtant quelque chose de malsain dans des réformes qui paraissent porter des fruits non pas parce qu'elles ont fait la preuve de leur efficacité, mais parce que les investisseurs internationaux croient en la sagesse dominante qui les a inspirées. Et si cette pensée à la mode se trompait ? Et même si elle avait raison sur le fond, que se passera-t-il si les bénéfices du libre-échange et de la monnaie saine sont plus longs à venir que ne l'ont prévu les marchés financiers ? Le risque est grand de voir les choses tourner très mal. Et ce sera pire si les responsables de la politique économique des pays en voie de développement tardent à admettre qu'au moins une partie de cette pensée dominante est erronée.

Il est temps maintenant de parler des menaces que je vois se lever sur l'horizon de l'économie mondiale.

Les nouvelles menaces

Voici quelques mois, il se trouvait des gens raisonnables pour penser que l'économie mondiale pourrait s'enfoncer dans une longue récession et que les remèdes habituels seraient ino-

pérants. Je pense, mais je n'en suis pas certain à cent pour cent, que le danger est passé. L'économie américaine semble être entrée dans une phase de véritable reprise. La croissance du marché de l'emploi était lente jusqu'à il y a peu, mais elle a fini par repartir. L'Europe est toujours sur la mauvaise pente, mais certains signes sont encourageants. En particulier, la décision de la Grande-Bretagne de laisser plonger la livre porte ses fruits au moins à deux niveaux : la Grande-Bretagne elle-même apparaît au bord d'une réelle reprise et l'Allemagne, qui doit faire face à la concurrence des monnaies dévaluées de Grande-Bretagne et d'Italie, est obligée de baisser ses taux d'intérêt. D'un point de vue à court terme, et même à moyen terme, l'éclatement des parités fixes en Europe est une bonne nouvelle pour l'économie mondiale.

En outre, d'autres signes paraissent encore plus encourageants sur le long terme. Notamment aux États-Unis où la productivité a connu un essor. Nous ne savons pas encore combien de temps cela va durer, mais je suis impressionné par l'abondance de signes montrant que quelque chose de fondamental est en train de se produire, comme l'utilisation de la technologie moderne dans les bureaux et le secteur des services. Si le décollage de la productivité se révèle durable, cela engendrera une progression du niveau de vie aux États-Unis et dans les autres pays qui participent aussi à cette révolution. Et si les pays prospères se montrent plus responsables et plus généreux, cela pourrait signifier une amélioration du fonctionnement de l'économie mondiale dans son ensemble.

Mais pour le moment, les choses ne vont pas si bien. Et s'il est peu probable que l'on puisse assister à une grave récession globale, un nouveau danger menace : celui d'une épidémie de protectionnisme.

Ces dernières années, les discussions ont été nombreuses à propos des risques du protectionnisme. Beaucoup de gens y voient la conséquence inévitable des conflits d'intérêts de plus en plus marqués entre les principaux acteurs de l'économie mondiale. C'est par exemple le message du dernier best-seller de Lester Thurow, *Head to Head*. Avant de parler de ce que je crois être les véritables risques, attardons-nous un moment sur la critique des arguments avancés pour justifier le protectionnisme.

Beaucoup de gens disent aujourd'hui deux choses sur les conflits commerciaux. La première, c'est qu'il s'agit de véri-

tables conflits d'intérêts entre l'Amérique, l'Europe et le Japon. La seconde est qu'ils voient le monde comme formé de trois blocs commerciaux, unifiés à l'intérieur mais engagés à l'extérieur dans une lutte acharnée. La première thèse est complètement fausse ; quant à la division du monde en trois blocs, je ne pense pas du tout que ce soit une bonne description de ce qui nous attend.

En réalité, dans les divergences qui se manifestent à propos des règles à respecter dans le commerce international, la divergence des intérêts est chose très rare. Les États-Unis et l'Europe sont très divisés sur la politique agricole, mais le fait est que si l'Europe accédait aux exigences américaines, ce sont les consommateurs et les contribuables européens qui y gagneraient le plus. On a fait beaucoup d'histoires à propos des subventions européennes au programme Airbus, mais, même en calculant au plus large, les subventions européennes aux industries de haute technologie ne réduisent pas le revenu réel américain d'un vingtième de 1 %. Cela ne signifie pas qu'il n'y aura pas de luttes acharnées et meurtrières, mais cela signifie qu'elles ne sont *pas inévitables*, cela dépendra de la façon dont les problèmes seront posés, de la façon dont chacun percevra, correctement ou pas, où se trouve son intérêt.

Comme les conflits d'intérêts ne sont pas réels, l'image d'un monde constitué de blocs commerciaux en lutte est probablement tout à fait trompeuse. S'il y avait réellement bataille entre les États-Unis, l'Europe et le Japon pour le contrôle des industries du futur, chaque pays devrait rassembler ses alliés autour de lui. Les États-Unis s'armeraient d'un ALENA élargi, le Japon créerait un cercle d'alliés en Asie et l'Europe essaierait d'avaloir autant de pays de l'Est que possible. Mais ce n'est pas ce qui va se passer dans la réalité.

Commençons par l'Asie. Il n'existe pas de bloc commercial centré autour du Japon et sa création est improbable pour deux raisons : la Chine devrait en être une composante essentielle car, sans elle, ce bloc n'aurait aucun sens, et les intérêts politiques et économiques de la Chine empêcheraient toute alliance trop étroite avec le Japon.

Passons à l'Europe. Un bloc commercial existe bien ; mais la thèse qui veut que l'Europe soit de plus en plus unie dans une stratégie commune contre les États-Unis et le Japon devient de jour en jour moins réaliste. Les conflits intra-européens sur Maastricht et la politique monétaire ne sont que les plus

visibles. La discorde règne dans tous les domaines, des quotas d'importation de bananes à l'implantation d'usines d'aspirateurs. Il est bien peu probable qu'une grande stratégie de concurrence puisse un jour naître de ces querelles mesquines.

Et l'Amérique du Nord ? Nous savons tous que l'ALENA a soulevé des masses de commentaires. Une partie de ceux-ci portait sur le fait qu'un marché nord-américain unifié donnerait aux entreprises un avantage compétitif sur le monde entier. Ce genre d'arguments a beaucoup été utilisé, en particulier par les défenseurs de l'ALENA. Vous les connaissez tous : « L'ALENA va créer un colosse économique, un marché unique de 6 200 milliards de dollars. » C'est exact — mais les États-Unis représentent déjà à eux seuls un marché de 5 500 milliards de dollars ; le Canada y ajoute 500 milliards et le Mexique 200 milliards. J'espère et je crois que l'ALENA sera réalisé ; mais s'il l'est, ce ne sera pas par suite de quelque poussée irrésistible vers la formation de blocs commerciaux.

Si le danger n'est pas de voir se former un monde divisé en blocs commerciaux, quel est-il ? La réponse est, je le crains, le retour à un protectionnisme à l'ancienne, mesquin et tourné vers des intérêts particuliers. Ce que je crains, c'est que les difficultés économiques des pays avancés, ajoutées à la dissolution de la doctrine de Washington dans ces mêmes difficultés, menacent de répandre une épidémie de protectionnisme qui fera beaucoup de mal aux pays en voie de développement.

Vérités et mensonges de la nouvelle pensée dominante

Il faut maintenant dire explicitement ce que je crois vrai et ce que je crois faux dans la « doctrine de Washington ». Ce qui est vrai dans cette doctrine, du moins à grands traits, est qu'elle croit aux vertus du libre-échange et aux ravages du protectionnisme. Cette thèse admet des exceptions, mais elles sont secondaires comparées à la justesse essentielle de ce point de vue.

Ce qui est faux dans cette doctrine, au moins dans la façon dont elle est comprise, c'est la foi dans la monnaie saine, le refus d'admettre l'utilité d'une politique monétaire active et de quelques réajustements occasionnels des parités. Il est notamment faux que, quelles que soient les circonstances, la dévaluation soit une stratégie inutile ou inefficace.

Pourquoi est-il nécessaire de dire cela maintenant ? Parce qu'il semble probable qu'avec l'éclatement de cette pensée dominante, ce sont les parties de vérité qu'elle contient qui vont être rejetées tandis que les parties fausses seront retenues. Si cela devait être le cas, les conséquences en seraient dommageables pour tout le monde, et surtout pour les pays en voie de développement. Je vais donner deux exemples pour montrer comment cela pourrait arriver.

Prenons d'abord l'état de l'opinion au Canada. Vous le savez tous, le Canada a signé un accord de libre-échange avec les États-Unis en 1990. Ce traité est aujourd'hui devenu très impopulaire au Canada. L'homme qui avait le plus œuvré en sa faveur, Brian Mulroney, a même démissionné de son poste de Premier ministre parce qu'il sait que son impopularité est telle que son parti en perdrait les prochaines élections. Les raisons de cette impopularité, à la fois du traité et de M. Mulroney, tiennent à la forte hausse des chiffres du chômage au Canada, et en particulier à la disparition de nombreux emplois manufacturiers en 1990.

C'est tout à fait dommage parce que la récession canadienne et la disparition des emplois (et même la baisse de compétitivité face aux États-Unis) n'ont presque rien à voir avec l'Accord de libre-échange. Elles ne sont que la conséquence d'une politique monétaire très restrictive imposée par la Banque du Canada qui a décidé que le Canada devait connaître une stabilité des prix absolue, alors même que les États-Unis acceptent une petite dose d'inflation. La politique de John Crow, directeur de la banque, a engendré une grave récession, couplée à une surévaluation du dollar canadien ; là sont les véritables causes des malheurs du Canada. Mais l'opinion ne comprend pas cela et peut finir par rejeter l'Accord de libre-échange qui n'est pourtant pour rien dans l'affaire.

Prenons un second exemple : cette semaine même [mars 1993, NdT], les électeurs français ont rejeté en masse le bilan socialiste et donné une écrasante majorité aux partis conservateurs. Il ne fait aucun doute que la principale raison de cette désaffection des électeurs est la persistance d'un taux de chômage très élevé et toujours croissant. De même qu'il ne fait aucun doute que si la France est en récession et s'y enfonce de plus en plus, c'est parce que le pays a décidé de rester accroché au mark allemand. Si la France, comme le Royaume-Uni, acceptait de sortir du Système monétaire européen (ou,

mieux, d'en demander un réajustement), elle serait en très bonne position pour connaître une reprise, même limitée.

Cela est malheureusement peu probable. Les partis de droite qui viennent de gagner les élections ont clairement indiqué qu'ils sont tout aussi fermement attachés au *franc fort** que le gouvernement précédent. Que proposent-ils ? Un nationalisme économique grossier : protéger les produits agricoles, retarder les négociations de l'*Uruguay Round*, fermer les frontières aux produits d'Europe de l'Est, alors que ces exportations sont vitales pour ces derniers.

Dans chacun de ces deux cas, des forces puissantes ont compris, avec juste raison, qu'il y avait quelque chose qui n'allait pas dans la sagesse dominante prônant le libre-échange et la monnaie saine. Mais chaque fois, c'est ce qu'il y avait de bon qui a été jeté aux orties, tandis que le mauvais a été conservé : on a accusé le libre-échange alors que les véritables responsables sont la politique monétaire et les parités.

Ce n'est pas encore le cas aux États-Unis mais je dois avouer que je suis inquiet. Lorsque j'essaie d'imaginer quelle forme prendra la nouvelle pensée dominante, je la vois attribuer une importance tout à fait disproportionnée à la compétition internationale en tant que cause des problèmes de l'économie américaine, qu'il s'agisse du chômage à court terme ou de la croissance à long terme. La rhétorique du président Clinton sur les questions du commerce avec le Japon et l'Europe devient de semaine en semaine plus simpliste et plus belliqueuse. Je ne peux pas garantir que cela n'aura pas des répercussions sur le Mexique.

Quel avenir pour le Mexique ?

Ramenons maintenant tout cela au Mexique. Que penser de l'avenir de l'économie mexicaine après tout ce que je viens de dire ?

Le premier sujet de discussion est évidemment l'ALENA. Ma remise en question de la sagesse dominante signifie-t-elle que l'ALENA soit une mauvaise idée qui devrait être reconsidérée par chacune des parties ? Certainement pas. Il est parfaitement exact que les mérites de l'Accord en soi ont été exa-

* En français dans le texte (NDT).

gérés, surtout du côté américain, et on a dit des choses bien étranges quant aux conséquences de l'ALENA sur notre économie. L'économie du Mexique est aujourd'hui à peu près de la taille de celle du Massachusetts. L'impact direct de l'ALENA sur les États-Unis serait à rapprocher de l'effet de la création de relations commerciales privilégiées entre la Communauté européenne et la Suède, suite aux négociations entre la CEE et l'Association européenne de libre-échange. En d'autres termes, du point de vue de l'économie américaine, ce n'est pas très important.

Mais même du point de vue mexicain, l'ALENA ne fait qu'élargir un vaste processus de libéralisation déjà en cours. Il est une règle empirique qui veut que le coût du protectionnisme soit beaucoup plus que proportionnel au taux réel des droits perçus : un taux de 40 % sera trois ou quatre fois plus nocif qu'un taux de 20 %. Comme le Mexique a déjà éliminé la majeure partie de ses protections douanières, ce que le pays gagne au libre-échange est relativement faible. En attendant, les barrières tarifaires que les États-Unis opposent aux exportations mexicaines sont de toute façon assez faibles. L'impact global sera donc relativement modeste, même au Mexique.

Pourtant, l'ALENA reste très important parce que c'est un symbole politique, symbole de la pérennité des réformes mexicaines et de la volonté des États-Unis de rester ouverts aux produits mexicains. En comparant la période pré-ALENA à la période post-ALENA, on ne voit guère de différence. En revanche, sans l'ALENA, on pourrait observer un retour à des pratiques protectionnistes de la part de l'un des partenaires, sinon des deux.

Quant aux bénéfices potentiels pour le Mexique d'une intégration dans une économie nord-américaine élargie, ils sont énormes. La pensée dominante a peut-être exagéré les miracles du libre-échange, mais il reste vrai que l'industrialisation axée sur l'exportation a montré qu'elle est un moteur beaucoup plus puissant du développement que tout ce que nous avons connu jusqu'ici. On ne peut pas laisser passer une telle occasion de croissance pour le Mexique.

Si l'ALENA est si positif, est-il possible qu'il puisse ne pas voir le jour ? Oui — et pour deux raisons. Tout d'abord, il n'est pas du tout certain que les États-Unis finiront par approuver l'ALENA. J'ai du mal à croire que cela soit possible et je pense que l'administration Clinton l'appuiera fortement, surtout pour

des raisons de politique étrangère. Je crois également qu'il est manifeste, et quelque peu gênant aussi, que l'actuel gouvernement mexicain est l'image même du rêve américain, avec ses technocrates réformistes, formés aux États-Unis, prêts à abandonner toutes les anciennes appréhensions quant à la domination américaine et désireux de créer un État moderne et, en fin de parcours, démocratique. Le gouvernement américain serait bien fou et bien bête de remettre en cause les chances de se faire un tel allié. Cela ne veut pas dire que ce ne sera pas le cas, mais je ne le crois pas.

Mais il est une autre façon de faire capoter l'ALENA : une crise économique mexicaine pourrait y parvenir. Cette crise n'a peut-être rien à voir avec l'ALENA, mais les problèmes canadiens ou français n'avaient pas non plus grand-chose à voir avec le libre-échange.

Quelle sorte de crise ? Manifestement, le risque se rapporte à la dépendance actuelle du Mexique envers l'afflux de capitaux étrangers. Comme je l'ai dit précédemment, le Mexique a déjà bénéficié d'une avance sur le succès espéré des réformes économiques, cette avance ayant pris la forme d'un afflux massif de capitaux. Depuis quelques années, le Mexique est très à la mode, autant chez les investisseurs que chez les commentateurs.

On est allé trop loin. Je connais un fonctionnaire mexicain bien informé qui comparait l'incapacité du Mexique à emprunter quoi que ce soit avant 1990 à la vague actuelle de capitaux en ces termes : « On n'était pas si mauvais hier, mais on n'est pas non plus si bons aujourd'hui. » L'année dernière encore, on entendait souvent des Américains (jamais des Mexicains) parler du miracle mexicain comme s'il s'agissait d'un décollage à la chinoise.

Malheureusement, le vrai miracle mexicain est, au mieux, à l'état naissant. Le taux de croissance réel n'a jamais été, au cours des dernières années, que de un ou deux points supérieur au taux de croissance démographique. Certains secteurs ont atteint une productivité proche de celle des États-Unis, mais ce n'est pas une vague de fond touchant toutes les branches. Le chômage a continué de croître au cours de la période de reprise de la croissance économique. Cela n'est pas nouveau et ce n'est pas une critique d'un gouvernement que j'admire beaucoup. Mais c'est un fait que le Mexique a bénéficié non pas

tant d'une évaluation rationnelle de ses points forts de la part des investisseurs étrangers que d'une soudaine cote d'amour financière totalement irrationnelle.

Que ce passera-t-il si cet engouement disparaît, comme c'est le propre de ce genre de situation ? Ou encore, si la croissance se ralentit comme elle commence à le faire ? Il n'y a rien à redire à la stratégie d'ouverture de l'économie suivie par le gouvernement. Et même, à long terme, cette stratégie est le seul espoir de voir le Mexique échapper à la pauvreté. Mais à court ou moyen terme, des dangers menacent : à moins que le flux de capitaux ne se maintienne à 6 % du PNB par an, le peso est largement surévalué.

Le débat est ouvert pour savoir si le cours actuel, très élevé par rapport à 1988, est le résultat de l'afflux spontané de capitaux ou d'une tentative d'utiliser les taux de change pour maîtriser l'inflation. Je ne crois pas vraiment que ce soit très important. Le vrai problème est de savoir si les capitaux vont continuer d'affluer au Mexique au même rythme, ce qui est peu probable ; que se passera-t-il alors ?

La sagesse dominante enseigne évidemment que le Mexique doit continuer dans cette voie : marchés libres et monnaie saine. C'est ce que disent aujourd'hui les dirigeants américains et c'est ce qu'ils diront jusqu'à la fin. Je ferais de même à leur place. Mais ceux d'entre nous qui sont de simples citoyens ont le droit d'être irresponsables et de dire des choses peu plaisantes à entendre.

Je crois que ce qui attend le Mexique est que, ici comme dans tant d'autres pays l'année dernière, il faudra abandonner une partie de la doctrine de Washington. Il est possible que ce soit la bonne moitié qui sera jetée aux orties et que l'on en reviendra aux politiques protectionnistes et nationalistes qui ont fait la preuve de leur nocivité. Ce sera d'autant plus probable que le gouvernement s'accrochera jusqu'au bout à une politique monétaire de rigueur.

Mais je crois plutôt (et je dis cela en qualité d'étranger dont la connaissance des affaires mexicaines est assez restreinte) que ce sera la seconde partie de l'équation qui cédera. J'ai vu les Britanniques et les Suédois fermement déterminés à soutenir leur devise à tout prix ; dans les deux cas, la raison a fini par l'emporter et je pense que ces deux pays ont finalement eu de la chance de se voir forcer la main par la spéculation. Je serais

très étonné si nous n'assistions pas bientôt au même phénomène ici. En d'autres termes, j'attends et j'espère une dévaluation mexicaine dans le cadre du dernier train de mesures destinées à parachever la réforme économique.

ALENA : des vérités difficiles à dire*

Le débat concernant le projet d'Accord de libre-échange nord-américain a pris une place étonnamment importante dans la politique américaine. Jamais, depuis les tarifs Smoot-Hawley, les débats sur un projet de loi commerciale n'avaient autant polarisé l'attention de l'opinion.

Ce n'est ni le contenu réel de l'Accord, ni ses conséquences probables qui peuvent expliquer la chaleur des débats, pas plus que ceux-ci n'ont de chances d'aboutir à un examen sérieux des problèmes. Il est inutile d'essayer de discuter avec les nombreux adversaires de l'ALENA, autant qu'il eût été inutile d'essayer de convaincre les partisans de William Jennings Bryan que la libre circulation des pièces d'argent n'était pas la solution aux problèmes des fermiers américains.

En fait, l'analogie n'est pas si tirée par les cheveux. Le populisme des années 1890 fut une tentative désespérée pour défendre une Amérique rurale contre les forces de changement qui en faisaient une nation industrielle. Le choix d'un étalon monétaire n'avait pas grand-chose à voir avec les réels problèmes du secteur agricole ; une flambée d'inflation aurait peut-être donné un bref répit à quelques fermiers surendettés,

* Reproduit avec la permission de *Foreign Affairs* (novembre-décembre 1993, p. 13-19). © 1993, Council on Foreign Relations, Inc.

mais elle n'aurait rien pu faire pour inverser ou même simplement ralentir l'évolution vers l'industrialisation.

Mais l'opposition entre la libre circulation de l'argent et l'étalon or était un symbole facile à comprendre : « Tu ne crucifieras point ce pays sur une croix d'or » était au XIX^e siècle un slogan équivalent à ce qu'est aujourd'hui une « petite phrase » au journal de vingt heures. Et c'est ainsi qu'une revendication presque sans aucun rapport avec la question (celle de la liberté de circulation de l'argent) s'est retrouvée au cœur du programme populiste.

De même, le noyau dur de l'opposition à l'ALENA est enraciné dans un populisme moderne qui cherche désespérément à défendre l'Amérique industrielle contre les forces qui nous transforment en une économie de services. Le commerce international en général, et le commerce avec le Mexique en particulier n'ont pas grand-chose à voir avec ces forces ; s'accrocher au taux moyen de 4 % de droits que les États-Unis perçoivent actuellement sur les importations de biens manufacturés en provenance du Mexique sauvera peut-être quelques emplois industriels peu payés pendant quelque temps, mais cela n'aura presque aucun effet pour arrêter ou même seulement ralentir les tendances à long terme, lesquelles sont à l'origine des inquiétudes des adversaires de l'ALENA.

Mais c'est un fait en politique que les mauvais arguments chassent les bons. Les adversaires de l'ALENA utilisant une rhétorique simpliste mais efficace, ses partisans y répondent de la même façon. S'il faut en croire les partisans de l'ALENA, au sein de l'administration ou en dehors d'elle, cet accord doit créer des centaines de milliers d'emplois bien rémunérés, faire des miracles pour la compétitivité américaine et assurer la prospérité de l'Amérique du Nord dans son ensemble. Le tableau n'est pas aussi grossièrement contrefait que celui des adversaires de l'ALENA, mais il embellit considérablement la réalité.

La vérité peut être résumée en cinq propositions :

— l'ALENA n'aura aucune incidence sur l'emploi aux États-Unis ;

— l'ALENA ne nuira pas à l'environnement et peut même l'améliorer ;

— l'ALENA ne produira pourtant qu'une faible amélioration du revenu réel global aux États-Unis ;

- l'ALENA aboutira probablement à une légère régression des salaires des travailleurs américains non qualifiés ;
- pour les États-Unis, l'ALENA est principalement une question de politique étrangère, avant d'être une question économique.

L'ALENA et l'emploi

Les discussions ont été vives sur la question de savoir quel sera l'impact de l'ALENA sur l'emploi. Certains de ses adversaires affirment que l'afflux d'importations en provenance du Mexique, ajouté à la fuite de capitaux vers le Mexique, coûtera des centaines de milliers d'emplois américains. A l'inverse, beaucoup de ses partisans affirment que le *boom* mexicain engendré par l'ALENA fournira un marché à un nombre toujours plus grand d'exportations américaines, créant ainsi des centaines de milliers d'emplois¹.

Aucune de ces affirmations n'est vraie et la vérité ne se situe pas quelque part au milieu. Ou, plutôt, c'est mal comprendre comment fonctionne l'économie américaine que de compter les emplois perdus ou gagnés. C'est en particulier oublier le fait que d'autres politiques économiques, notamment les politiques monétaires, neutraliseront presque certainement toute incidence que pourrait avoir l'ALENA sur l'emploi.

C'est là une chose étonnamment difficile à faire comprendre, même à un public éclairé. Il n'est pas difficile de se rendre compte, dès qu'on y réfléchit un peu, que l'économie est un système complexe où tout affecte tout le reste. Pourtant, les gens s'énervent dès qu'on leur suggère qu'il est impossible d'évaluer l'impact probable d'une politique commerciale sans tenir compte de la réaction probable des responsables de la politique monétaire. C'est malheureusement un fait.

Imaginons l'économie américaine des dix ans à venir comme une voiture filant sur la route reliant Boston à New York. Disons que la vitesse moyenne sur le trajet représente le niveau moyen de l'emploi sur la décennie. Et disons aussi que le débat sur l'impact direct de l'ALENA sur l'emploi est une discussion

1. Un bon résumé des arguments et contre-arguments a été fourni par Gary HUFBAUER et Jeffrey SCHOTT, *NAFTA : an Assessment*, Institute for International Economics, Washington, DC, 1993.

pour savoir si le vent sera de face ou arrière sur l'autoroute ; en d'autres termes, estimer l'impact global de l'ALENA sur les emplois équivaut à prédire l'effet du vent sur la vitesse de la voiture. L'exercice consistant à compter le nombre d'emplois suppose que rien d'autre ne change ; en pratique, c'est supposer que le moteur recevra exactement la même quantité d'essence que s'il n'y avait pas de vent.

Personne ne verrait là le meilleur moyen de prévoir la vitesse de la voiture. Après tout, les voitures ont des conducteurs et ceux-ci ne sont pas passifs : ils ajustent l'arrivée d'essence pour obtenir la vitesse désirée. J'ai l'habitude de conduire sur les autoroutes à 63 miles à l'heure, au-dessus de la limite autorisée car je suis toujours pressé, mais pas trop au-dessus parce que je préfère voir la police se lancer aux trousses de quelqu'un d'autre. Un vent de face ou un vent arrière de 5 miles à l'heure ne changera pas ma moyenne ; je corrigerai simplement en levant le pied ou en appuyant sur l'accélérateur.

L'économie américaine a également un conducteur : la banque centrale ou Banque de la Réserve fédérale [appelée familièrement la « Fed », NdT]. Environ toutes les six semaines, l'Open Market Committee de la Banque se réunit pour décider de la fourchette dans laquelle doivent être maintenus les taux d'intérêt américains. Ce choix a un impact beaucoup plus important sur l'emploi que n'importe quelle décision de politique commerciale. En outre, c'est un choix qui répond à des conditions économiques précises : la décision de relever ou de baisser les taux d'intérêt est un compromis entre le désir de la Fed d'améliorer l'emploi (le désir d'arriver à destination) et sa crainte de relancer l'inflation (la peur de la contravention pour excès de vitesse). La Fed rate souvent sa cible et finit par avoir plus d'inflation ou moins d'emploi qu'elle ne l'avait souhaité ; mais qu'elle se trompe ou pas, c'est l'action de la Fed qui détermine en priorité la croissance de l'emploi en Amérique.

Supposons que l'ALENA produise effectivement une augmentation des importations américaines en provenance du Mexique, au point que, toutes choses étant égales par ailleurs, l'emploi régresse aux États-Unis de 500 000 unités sur les dix ans à venir. Toutes choses seront-elles égales par ailleurs ? Bien sûr que non. Confrontée à la perspective d'un ralentissement de l'économie, la Fed abaissera les taux d'intérêt au-dessous des niveaux qu'elle aurait autrement main-

tenus. A l'inverse, toutes choses étant égales par ailleurs, si l'ALENA créait un demi-million d'emplois, les taux d'intérêt seraient relevés. Il ne fait pas de doute que la Fed ratifiera sa cible, mais elle a autant de chances de viser trop long que trop court et, sur dix ans, il n'y a pas de raisons de penser que le niveau de l'emploi pourra être différent avec ou sans ALENA.

Ce que je viens de dire ne dépend pas des détails de l'Accord. Si vous m'aviez dit que l'impact direct de l'ALENA serait la disparition de cinq millions d'emplois américains, je pourrais peut-être m'inquiéter de savoir si la Fed est assez puissante pour parer un tel coup, tout comme je pourrais avoir des problèmes pour continuer à conduire ma voiture contre un vent de tempête. Mais, dans la pratique, rares sont les opposants à l'ALENA qui avancent un chiffre supérieur à 500 000 emplois perdus, moins de 0,5 % du volume de l'emploi aux États-Unis. La raison pour laquelle les estimations sont toutes faibles est que dès que l'on regarde les chiffres, on s'aperçoit immédiatement que les barrières douanières américaines contre le Mexique sont relativement faibles : 4 % de droits sur les produits manufacturés, plus pour certains produits de l'agriculture, ajoutés à diverses restrictions quantitatives. Si les bas salaires mexicains étaient si attractifs pour l'industrie américaine, au point de générer le fameux « bruit de succion géant » prédit par Ross Perot, les entreprises américaines auraient déjà déménagé.

Une perte (ou un gain) d'emplois de l'ordre de 0,5 %, c'est pourtant très peu comparé à ce que peut faire la politique de la Réserve fédérale. Une modification des taux d'intérêt d'une fraction de 1 % suffira à l'annuler.

L'ALENA et l'environnement

Outre les craintes à propos de l'emploi, l'argument le plus efficace contre l'ALENA est celui qui veut que l'Accord nuise à l'environnement parce que les industries vont passer au Mexique pour profiter de la législation très souple sur les problèmes de pollution, sans compter qu'elle n'est guère appliquée. Et il est certain qu'une usine mexicaine moyenne est plus polluante que son homologue américaine.

Mais la comparaison ne vaut pas. Comme l'ALENA n'aboutira pas à déplacer des emplois des États-Unis vers le Mexique

(ou vice versa), le vrai problème n'est pas de savoir si les nouvelles usines nées de l'ALENA seront plus polluantes que les mêmes usines créées aux États-Unis, mais de savoir si elles seront plus dommageables à l'environnement que les usines dans lesquelles les travailleurs mexicains auraient été employés. La réponse à cette question n'est pas évidente mais il est deux raisons de croire que, l'un dans l'autre, l'ALENA sera plutôt favorable à l'environnement au Mexique.

Une de ces raisons est simplement que les États-Unis ont fait de l'environnement un des thèmes des négociations et que le Mexique fera appliquer sa législation antipollution avec un peu plus de vigueur. Malgré cela, les usines mexicaines continueront d'être beaucoup plus polluantes que les usines américaines, mais là n'est pas la question. Le fait est qu'elles seront plus propres qu'elles ne l'auraient été sans l'ALENA.

Autre avantage moins évident pour l'environnement : la déconcentration de l'industrie mexicaine. Avant 1980, l'industrialisation du Mexique était essentiellement axée sur son propre marché intérieur et donc concentrée autour de la capitale, Mexico. Tous ceux qui ont visité la ville savent que l'air y est proprement irrespirable. A l'inverse, les nouvelles usines axées sur l'exportation sont surtout construites dans le nord du pays. Ce ne sont peut-être pas des modèles de production écologique, mais au moins ne sont-elles pas situées dans une vallée fermée, à plus de 2 000 mètres d'altitude, contenant 20 millions d'habitants.

Les avantages de l'ALENA

L'ALENA ne créera pas d'emplois, ni n'en détruira, mais il rendra la main-d'œuvre nord-américaine actuelle un peu plus productive. Il n'est pas une étude sérieuse (définie comme une étude effectuée par des gens qui, confrontés à des résultats probants, peuvent changer d'avis) qui n'ait démontré que le gain net sera faible pour les États-Unis. Celui-ci viendra des bénéfices habituels tirés du commerce international. Tout d'abord, chaque pays tendra à accroître la production des branches dans lesquelles il est relativement plus productif, ce qui va améliorer le rendement de l'économie nord-américaine dans son ensemble. Ensuite, un marché élargi permet de mieux tirer parti des économies d'échelle. Enfin, ce marché élargi aboutira à une

concurrence accrue, réduisant les gaspillages liés à une situation de monopole.

Mais le mot à souligner reste celui de « faible ». Peu d'études indiquent que l'ALENA puisse parvenir à relever le revenu réel américain de plus de 0,1 %. Pourquoi les gains seront-ils si faibles ? Tout d'abord, les États-Unis et le Mexique ont déjà fait une grande partie du chemin vers le libre-échange avant l'ALENA ; l'Accord ne pourra pas aller beaucoup plus loin dans le sens de l'intégration des marchés. Ensuite, l'économie mexicaine est si peu importante (son PIB atteint moins de 4 % de celui des États-Unis) qu'au moins dans un avenir proche elle ne risque pas de devenir ni un fournisseur important, ni un grand marché.

En revanche, les gains seront beaucoup plus grands pour le Mexique en pourcentage du revenu national, ce qui n'a rien d'étonnant vu l'étroitesse de son économie. Une estimation récente est tout à fait parlante : la valeur en dollars des bénéfices de l'ALENA serait à peu près égale pour les États-Unis et le Mexique (environ 6 milliards de dollars chacun tous les ans). C'est à peine plus de 0,1 % du PIB américain, mais plus de 4 % du PIB mexicain².

L'ALENA et les travailleurs américains mal payés

Lorsqu'un pays dont la main-d'œuvre est très qualifiée augmente ses échanges avec un pays où la qualification est une denrée plus rare et donc plus recherchée, il peut s'attendre à voir régresser les salaires réels de ses propres travailleurs non qualifiés. Les principes de la théorie économique permettent de penser qu'on peut s'attendre à observer quelques effets négatifs de l'ALENA sur les salaires des travailleurs manuels aux États-Unis.

Mais tout laisse à penser que ces effets négatifs seront extrêmement faibles. D'une part, comme les barrières douanières entre les États-Unis et le Mexique sont déjà très faibles, on voit mal comment le fait de les supprimer complètement pourrait avoir des conséquences dramatiques sur les niveaux de salaires.

2. Drusilla K. BROWN, Alan V. DEARDORFF et Robert M. STERN, « A North American Free Trade Agreement : Analytical Issues and a Computational Assessment », *The World Economy*, janvier 1992, p. 15-29.

D'autre part, bien que la théorie économique suggère que le commerce entre les États-Unis et le Mexique devrait entraîner un échange de produits à fort coefficient de travail qualifié contre des produits à fort coefficient de travail non qualifié, on constate avec étonnement que ce déplacement, défavorable aux travailleurs américains à bas salaires, n'apparaît guère dans les chiffres du commerce extérieur. Mieux, l'étude souvent citée de Gary Hufbauer et Jeffrey Schott sur l'ALENA indique que les entreprises américaines qui subissent la concurrence des importations mexicaines paient à leurs travailleurs un salaire moyen presque identique à celui que paient celles qui exportent vers le Mexique.

Il n'est pas inutile de noter ici que cette absence de preuves d'un effet nuisible du commerce extérieur sur la distribution des revenus en Amérique n'est pas exclusivement liée au cas mexicain. Deux économistes qui s'attendaient à trouver un impact significatif du commerce extérieur sur les salaires ont conclu que le rôle des facteurs internationaux dans l'explication de l'inégalité croissance des salaires versés aux États-Unis depuis 1979 était virtuellement nul. Une étude effectuée par Lawrence Katz aboutit aux mêmes conclusions³.

Du point de vue de la théorie nous devons donc admettre que l'ALENA peut nuire aux travailleurs américains non qualifiés. En pratique, il n'existe aucune observation empirique qui l'atteste et le plus probable est que cette incidence sera extrêmement faible.

L'ALENA, moyen de politique étrangère

Alors que le coût de l'ALENA en emplois et en pollution sera minime, l'opinion américaine croit le contraire. D'un autre côté, les bénéfices économiques pour les États-Unis, s'ils sont réels, ne seront pas très importants. On est alors en droit de se demander pourquoi l'administration Clinton dépense autant d'énergie, alors que sa cote de popularité a déjà beaucoup régressé, pour faire passer un accord à la fois impopulaire et

3. Robert Z. LAWRENCE et Matthew SLAUGHTER, « Trade and Wages : Giant Sucking Sound or Small Hiccup ? », *Brookings Papers on Economic Activity : Microeconomics*, 1993 ; et Lawrence KATZ, « Understanding Recent Changes in the Wage Structure », *NBER Reporter*, hiver 1992-1993.

sans grande importance du point de vue économique ? La réponse est que le gouvernement mexicain a besoin de l'ALENA et que l'intérêt des États-Unis est d'aider ce gouvernement.

Le gouvernement de Carlos Salinas de Gortari n'est pas un modèle de vertu démocratique. Mais du point de vue américain, c'est le meilleur gouvernement mexicain de l'histoire des deux pays. Les réformateurs de Salinas, favorables à la libéralisation du marché, ont fait de leur mieux pour rompre avec la vieille tradition de la rhétorique anti-américaine. Si le Mexique n'a toujours pas connu d'élection présidentielle réellement libre, la tendance est nettement à l'ouverture et à la démocratisation. Il n'y a pas si longtemps, les analystes des agences de renseignement américaines s'inquiétaient de ce que le Mexique, frappé par la crise de la dette et par le plongeon des prix du pétrole, puisse se radicaliser et devenir un cauchemar pour la sécurité nationale américaine. Qu'il soit au contraire devenu un pays ami est pour le Département d'État le rêve devenu réalité.

Mais le succès à long terme des réformes mexicaines n'est nullement assuré. Salinas a dirigé une libéralisation radicale de l'économie mexicaine, surtout dans le domaine des échanges internationaux. Les droits de douane les plus élevés sont tombés de 100 % à 20 % et le pourcentage de produits nécessitant l'octroi préalable d'une licence d'importation est passée de 93 % à moins de 25 %. Ces réformes ont réussi à restaurer la confiance des investisseurs internationaux qui ont déversé des sommes énormes sur l'économie mexicaine depuis 1990. Mais la réforme n'a pas encore produit de résultats dans un domaine essentiel, celui du niveau de vie, qui n'a pas progressé pour le Mexicain moyen. Après huit années de stagnation, l'économie mexicaine a entamé une nouvelle phase de croissance en 1990. Mais cette croissance suit difficilement l'expansion de la force de travail. Le chômage reste beaucoup plus élevé, et les salaires réels beaucoup plus bas, qu'ils ne l'étaient en 1980.

La majorité des économistes pense que les réformes mexicaines finiront par porter des fruits en plus grande abondance. Mais, en attendant, le risque demeure de voir soit la population, soit les investisseurs étrangers qui ont soutenu la reprise de la croissance perdre confiance et cesser de soutenir les réformes. C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la déci-

sion de Salinas de chercher à créer un marché libre avec les États-Unis. Pour son gouvernement, l'ALENA est une sorte de gage : gage aux investisseurs étrangers que les réformes mexicaines seront poursuivies (et que le marché américain restera ouvert aux biens produits au Mexique), gage aussi à la population mexicaine que l'on va vers des temps meilleurs.

Avec le recul, on voit qu'il aurait sans doute été préférable que Salinas ne propose pas l'ALENA. Peut-être le Mexique aurait-il pu continuer unilatéralement sur la voie de la libéralisation des échanges qu'il suit depuis le milieu des années quatre-vingt. Cette politique aurait profité d'un marché américain déjà très ouvert aux exportations de biens manufacturés mexicains, sans éveiller les passions qui se déchaînent avec la proposition de signature d'un accord formel de libre-échange. Mais il est maintenant trop tard pour revenir en arrière. Si les États-Unis devaient rejeter l'ALENA alors que les négociations sont terminées, ce serait une gifle pour les réformateurs mexicains.

Personne ne sait ce qui se passera si l'ALENA n'est pas approuvé. Peut-être les réformes mexicaines seront-elles poursuivies, ses concepteurs mieux instruits par l'expérience. Mais le pronostic le plus probable est beaucoup moins optimiste : crise financière au Mexique lorsque les investisseurs auront compris que le succès de la réforme n'est pas garanti, crise politique lorsque les populistes mexicains tel Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano (qui aurait très bien pu gagner les dernières élections présidentielles) useront de la dérision pour rappeler à leurs dirigeants comment les États-Unis remercient leurs amis.

Si les États-Unis rejettent l'ALENA, ce sera un encouragement pour revenir aux anciennes pratiques en usage dans les relations américano-mexicaines. Pour les États-Unis, cet accord n'est pas un problème d'emplois. Ce n'est même pas une question de rendement économique et de croissance. Le problème est de savoir ce que nous pouvons faire pour aider un pays ami. Ce serait d'une monumentale stupidité si des inquiétudes presque entièrement irrationnelles devaient finir par nous aliéner notre voisin du Sud, ou même simplement nous le rendre hostile.

Le mythe du miracle asiatique*

Une fable morale

Il était une fois des leaders d'opinion occidentaux qui se virent à la fois effrayés et impressionnés par les extraordinaires taux de croissance obtenus par diverses économies orientales. Même si celles-ci restaient nettement plus pauvres et plus petites que les économies occidentales, la rapidité avec laquelle elles s'étaient transformées de sociétés paysannes en puissances industrielles, leur aptitude à maintenir des taux de croissance égaux à des multiples des taux observés dans les pays avancés et leur capacité croissante à défier et même, dans certains secteurs, à surpasser la technologie américaine et européenne, tout cela remettait en question la domination non seulement de la puissance occidentale, mais aussi de l'idéologie occidentale. Les dirigeants de ces pays ne partageaient pas notre foi dans les bienfaits du libre-échange et des libertés individuelles. Ils affirmaient avec de plus en plus de force que leur système est meilleur : les sociétés qui acceptent des gouvernements forts, autoritaires même, en même temps que la restriction des libertés individuelles dans l'intérêt commun, qui

* Reproduit avec la permission de *Foreign Affairs* (novembre-décembre 1994, p. 62-78). © 1994, Council on Foreign Relations, Inc.

acceptent de prendre leur économie en charge et de sacrifier l'intérêt à court terme du consommateur pour le plus grand bien d'une croissance à long terme, celles-là finiront par faire mieux que les sociétés de plus en plus chaotiques d'Occident. Et une minorité croissante d'intellectuels occidentaux étaient d'accord.

L'écart entre les performances économiques occidentales et orientales finit par devenir un problème politique. Les démocrates reprirent la Maison-Blanche, conduits par un jeune président énergique qui promettait de « remettre le pays en marche », promesse qui, pour lui comme pour ses proches conseillers, signifiait accélérer la croissance économique américaine pour faire face au défi oriental.

On était, vous l'avez compris, au début des années soixante. Le jeune président dynamique était John F. Kennedy. Les prouesses techniques qui avaient tant inquiété l'Occident étaient le lancement de *Spoutnik* et l'avance qu'avaient prise les Soviétiques dans la conquête de l'espace. Quant aux économies orientales en croissance rapide, il s'agissait de l'Union soviétique et de ses satellites.

Au cours des années cinquante, la croissance des économies communistes avait fourni le sujet d'innombrables ouvrages alarmistes et articles polémiques, mais quelques économistes qui s'étaient sérieusement penchés sur les racines de cette croissance commençaient à découvrir un tableau assez différent de celui qui était le plus souvent brossé. Les taux de croissance communistes étaient certes impressionnants, mais certainement pas magiques. La forte croissance de la production s'expliquait par la croissance rapide des facteurs de production¹ : expansion du volume de l'emploi, amélioration des niveaux d'éducation et, surtout, investissements massifs dans le capital physique. Dès que ces facteurs de production étaient pris en compte, la croissance de la production n'avait plus rien de surprenant ou, pour dire les choses autrement, la vraie surprise était que, lorsqu'on examinait de près le miracle de cette croissance, le mystère se dissipait.

Cette analyse économique aboutissait à deux conclusions essentielles. Premièrement, la majeure partie des discours sur la supériorité du système communiste (y compris l'opinion très répandue que les économies occidentales pourraient sans douleur accélérer leur propre croissance en empruntant certains

1. Ici encore nous traduisons *inputs* par « facteurs de production » (NDT).

aspects de ce système) étaient à côté de la plaque. La croissance économique rapide en Union soviétique n'avait qu'une seule origine : la volonté d'épargner, de sacrifier la consommation présente au bénéfice de la production future. L'exemple communiste n'était nullement une invitation à passer à table sans payer.

En second lieu, l'analyse économique de la croissance des pays communistes indiquait qu'il existait une limite à l'expansion future ; en d'autres termes, elle suggérait que les projections naïves fondées sur leurs taux de croissance passés avaient toutes chances de surestimer les perspectives réelles. Une croissance économique fondée sur l'expansion des facteurs de production, et non sur l'accroissement de la production par unité de facteurs de production, est inévitablement soumise à la loi des rendements décroissants. Les économies soviétiques ne pouvaient tout simplement pas maintenir les taux d'augmentation de la participation de la force de travail, du niveau moyen d'éducation et, surtout, du stock de capital, qui avaient été les leurs depuis quelques années. On pouvait prévoir un ralentissement de la croissance communiste, ralentissement qui pouvait être très brutal.

Peut-on réellement faire un parallèle entre la croissance des pays du pacte de Varsovie dans les années cinquante et la croissance spectaculaire constatée aujourd'hui en Asie, et qui préoccupe tous ceux qui réfléchissent à la politique économique ? A certains niveaux, il est évident que l'analogie est un peu tirée par les cheveux : Singapour dans les années quatre-vingt-dix ne ressemble guère à l'Union soviétique dans les années cinquante, de même que Lee Kuan Yew à Singapour n'a pas grand-chose à voir avec Nikita Khrouchtchev en Union soviétique, encore moins avec Joseph Staline. Pourtant, les résultats des recherches qui ont été effectuées pour définir l'origine de la croissance des pays de la bordure du Pacifique ont un air de *déjà vu* pour ceux qui se souviennent du grand débat sur la croissance soviétique. Aujourd'hui comme alors, le contraste entre le battage médiatique et les perspectives réalistes, entre la pensée dominante et les chiffres, est si grand que l'analyse économique de bon sens n'est pas seulement ignorée mais, quand par hasard elle réussit à se faire entendre, elle est tout simplement déclarée invraisemblable.

L'enthousiasme qui se manifeste devant le *boom* asiatique mérite pourtant une douche froide. La croissance asiatique

rapide n'est pas le modèle que beaucoup voudraient voir suivre par l'Occident et l'avenir de cette croissance est plus limité que ne l'imaginent la plupart des gens. Cette critique des thèses les plus répandues se heurte bien entendu à un mur d'incrédulité. Cet article a commencé par un récit déguisé du débat sur la croissance en Union soviétique voici trente ans pour essayer d'attirer l'attention sur le fait que nous sommes peut-être en train de recommencer les mêmes erreurs. Le problème avec ce genre de procédé littéraire, c'est que fort peu de gens se souviennent de la terrifiante impression que l'on avait alors face aux performances de l'empire économique soviétique. Avant de passer à la croissance asiatique, il serait peut-être bon de rappeler un moment important, mais souvent oublié, de l'histoire économique.

« Nous vous enterrerons tous »

Nous vivons aujourd'hui au milieu des décombres de l'empire soviétique et beaucoup de gens ont du mal à réaliser qu'il fut un temps où l'économie soviétique n'était pas l'image même de la faillite du socialisme, mais l'une des merveilles du monde, et que lorsque Khrouchtchev tapait avec sa chausure sur son pupitre devant l'Assemblée générale de l'ONU en déclarant « Nous vous enterrerons tous », le défi était plus économique que politique. Feuilletant les anciens numéros de *Foreign Affairs*, du milieu des années cinquante jusqu'au début des années soixante, c'est donc un choc que de découvrir qu'au moins un article par an traitait des conséquences de la puissance industrielle croissante de l'Union soviétique.

L'article de Calvin B. Hoover, écrit en 1957, illustre bien le ton des débats². Comme beaucoup d'économistes occiden-

2. Le ton de Hoover, qui critique les chiffres soviétiques mais admet tout de même l'extraordinaire réussite de l'URSS, est typique d'une grande partie des commentaires de l'époque (voir par exemple la série d'articles d'Edward CRANKSHAW dans *The Atlantic Monthly*, en commençant par celui qui est intitulé « Soviet Industry » dans le numéro de novembre 1955). L'anxiété provoquée par les conséquences de la croissance soviétique atteignit la cote d'alerte en 1959, année de la visite de Khrouchtchev aux États-Unis. *Newsweek* le prit suffisamment au sérieux pour affirmer que l'Union soviétique pouvait bien être « en route vers la domination économique mondiale ». Et lors des audiences tenues par le Joint Economic Committee à la fin de la

taux, Hoover était très sceptique quant à la fiabilité des statistiques soviétiques officielles, précisant que le taux de croissance réel était nettement exagéré. Il n'en concluait pas moins que les Soviétiques étaient tout à fait justifiés à revendiquer une réussite étonnante : leur économie connaissait un taux de croissance « deux fois supérieur à celui atteint par n'importe quel grand pays capitaliste pendant un nombre considérable d'années [et] trois fois supérieur au taux annuel moyen de croissance aux États-Unis ». Dans sa conclusion, il indiquait qu'il était probable qu'un « État collectiviste, autoritaire » était par nature mieux armé pour réussir la croissance économique que les démocraties libre-échangistes et il prédisait que l'économie soviétique pourrait dépasser celle des États-Unis dès le début des années soixante-dix.

Il n'y avait à l'époque rien de bizarre dans cette thèse. Au contraire, le centralisme soviétique était perçu comme un moyen peut-être brutal et assez inefficace dans la production de biens de consommation, mais très efficace pour ce qui est de la croissance industrielle. En 1960, Wassily Leontief décrivait l'Union soviétique comme « dirigée avec une grande maîtrise, brutale et déterminée », sans qu'il soit nécessaire d'en fournir la preuve puisqu'il exprimait l'opinion de ses lecteurs.

Pourtant, de nombreux économistes travaillant sur la croissance soviétique en venaient de plus en plus souvent à tirer des conclusions radicalement opposées. Sans nier que l'Union soviétique avait connu une forte croissance, ils offraient une interprétation nouvelle de la nature de cette croissance, laquelle impliquait la nécessité de revoir les perspectives d'avenir pour l'Union soviétique. Pour comprendre cette nouvelle interprétation, il faut faire un bref détour par la théorie économique et discuter d'un concept apparemment abscons, mais en fait très pratique : la mesure de la contribution des facteurs de production à la croissance³.

même année, le directeur de la CIA, Allen Dulles, lança cet avertissement : « Si le taux de la croissance industrielle soviétique se maintient à 8 % ou 9 % par an dans les dix années à venir, comme c'est prévu, l'écart entre nos deux économies [...] se rétrécira dangereusement. »

3. Nous traduisons ainsi l'expression anglaise *growth accounting*, discipline qui tente de mesurer la contribution des différents facteurs de production à la croissance totale (NDT).

Les causes du ralentissement de la croissance soviétique

Dire que l'expansion économique représente la somme de deux sources de croissance est une tautologie. D'un côté, les « facteurs de production » : accroissement du volume de l'emploi, amélioration du niveau d'éducation des travailleurs et accroissement du stock de capital physique (machines, bâtiments, routes, etc.). De l'autre, accroissement de la production par unité de facteur de production. Ces augmentations peuvent être obtenues par l'amélioration de la gestion ou des politiques économiques, mais, à long terme, c'est l'amélioration des connaissances qui reste le facteur principal.

L'idée à la base de cet exercice, qui a pour but de rendre compte des moteurs de la croissance, est de donner un tableau plus vivant en calculant la part de chacun des termes de l'équation. On peut alors savoir quelle part de croissance est imputable à chacun des facteurs de production (disons le capital par opposition au travail) et quelle part peut être attribuée à l'amélioration de l'efficacité.

Nous nous livrons tous à une forme simplifiée de ce genre d'exercice chaque fois que nous parlons de productivité du travail ; on distingue alors implicitement dans la croissance nationale globale la part qui peut être expliquée par l'accroissement de la quantité de travail utilisée et la part imputable à l'augmentation de la valeur des biens produits par travailleur moyen. Les améliorations de la productivité du travail ne sont pourtant pas toujours imputables à une amélioration du rendement des travailleurs. Le travail n'est que l'un des facteurs de production parmi de nombreux autres ; les travailleurs peuvent produire plus non pas parce que la gestion a été améliorée, ou qu'ils sont mieux formés, mais simplement parce que leurs machines sont meilleures. Un homme muni d'un bulldozer creusera un fossé plus rapidement qu'un homme armé seulement d'une pelle, mais il n'en est pas plus efficace pour ça ; il dispose simplement de plus de capital pour travailler. Le but de cette mesure de la contribution des facteurs de production à la croissance est de produire des indices contenant tous les facteurs de production mesurables et de mesurer le taux de croissance du revenu national par rapport à cet indice, c'est-à-dire

d'obtenir une estimation dite de la « productivité des facteurs⁴ ».

Jusqu'ici, il peut vous sembler qu'il ne s'agit là que d'un exercice académique. Mais dès que l'on commence à penser en termes de contribution des facteurs de production à la croissance, on obtient un véritable aperçu de ce qu'est le processus de croissance économique : dans un pays donné, la croissance durable du revenu *per capita* ne peut se manifester sans augmentation de la production *par unité des facteurs de production*⁵.

4. Au début, on pourrait croire que le fait d'essayer de créer un seul indice reflétant la productivité de tous les facteurs de production est un peu comme essayer d'ajouter des pommes à des oranges, c'est-à-dire essayer d'additionner des articles aussi différents que les heures de travail d'un ouvrier et le coût de la nouvelle machine sur laquelle il travaille. Comment pondérer chacune des composantes d'un tel indice ? Les économistes utilisent l'évaluation retenue par le marché. Si un ouvrier moyen gagne 15 dollars de l'heure, chaque heure d'ouvrier figurera dans l'indice pour 15 dollars ; si une machine qui a coûté 100 000 dollars rapporte en moyenne 10 000 dollars de profits par an (taux de rendement de 10 %), chaque machine figurera pour une valeur de 10 000 dollars, et ainsi de suite...

5. Pour comprendre pourquoi, prenons un exemple hypothétique. Restons dans les choses simples et disons que dans un pays donné la population et la force de travail restent stationnaires, de sorte que toute progression de l'investissement en machines, etc. augmente la quantité de capital par travailleur. Prenons aussi quelques chiffres arbitraires. Plus précisément, disons que chaque ouvrier commence avec un total de 10 000 dollars en équipement, que chaque ouvrier produit des biens et services pour une valeur de 10 000 dollars et que le rendement du capital est en début de période de 40 %, c'est-à-dire que 10 000 dollars d'outillage rapportent 4 000 dollars par an.

Supposons maintenant que le pays en question investisse régulièrement 20 % de sa production, c'est-à-dire qu'il utilise 20 % de ses revenus pour accroître son stock de capital. A quelle vitesse progressera l'économie ? Au début, très vite. La première année, le stock de capital par travailleur augmentera de 20 % de 10 000 dollars, c'est-à-dire de 2 000 dollars. Avec un rendement de 40 %, cela donne une augmentation de la production de 800 dollars, soit un taux de croissance de 8 %.

Mais ce taux de croissance très élevé n'est pas durable. Voyons la situation de l'économie lorsque le capital par ouvrier a doublé, pour atteindre 20 000 dollars. Tout d'abord, la production par ouvrier n'aura pas augmenté d'autant puisque le capital n'est que l'un des facteurs de production. Même si les ajouts successifs au stock de capital conservent un taux de rendement annuel de 40 %, la production par ouvrier aura seulement atteint le chiffre de 14 000 dollars. Et le taux de rendement ne pourra pas rester à ce chiffre, il baissera jusqu'à 30 % ou même 25 % (ajouter un bulldozer sur un chantier de construction peut augmenter considérablement la productivité, mais lorsque douze bulldozers sont sur le chantier, en rajouter un ne fera pas beau-

Le simple accroissement de la quantité de facteurs de production utilisés, sans amélioration de l'efficacité dans leur utilisation (l'utilisation de plus d'outillage et d'infrastructure), entraîne des rendements décroissants ; la croissance résultant d'une simple augmentation des facteurs de production utilisés rencontre inévitablement des limites.

Comment les pays aujourd'hui développés ont-ils donc fait pour maintenir une croissance durable de leur revenu *per capita* depuis cent cinquante ans ? La réponse est que le progrès technique a abouti à l'augmentation continue de la productivité des facteurs, soit une hausse continue du revenu national par unité de facteurs de production. Dans une étude devenue célèbre, Robert Solow, professeur au MIT, estimait en conclusion que 80 % de l'augmentation à long terme du revenu américain *per capita* était imputable au progrès technologique, les 20 % restants seulement s'expliquant par l'accroissement de l'investissement.

Lorsque les économistes se sont mis à étudier la croissance soviétique, ils ont utilisé les outils de mesure de la contribution des facteurs à la croissance. Bien entendu, les chiffres soviétiques posèrent des problèmes. Non seulement il était difficile d'obtenir une estimation utilisable de la production et des facteurs de production (Raymond Powell, professeur à Yale, écrivait que c'était comme un « travail de fouilles archéologiques »), mais s'y ajoutaient également des problèmes philosophiques. Dans un pays socialiste, on ne peut pas raisonnablement mesurer le capital en utilisant les chiffres des rendements du marché. Les chercheurs durent donc utiliser les chiffres des rendements tels qu'ils apparaissaient dans des économies de marché parvenues au même niveau de développement. Avant de commencer le travail, les chercheurs avaient déjà une assez bonne idée de ce qu'ils allaient trouver. De même que la croissance capitaliste avait été fondée sur une croissance à la fois des facteurs de production et de l'efficacité,

coup de différence). La prise en compte de tous ces facteurs réunis signifie que, si le taux d'investissement dans la production reste constant, le taux de croissance déclinera rapidement. 20 % de 14 000 dollars représente 2 800 dollars ; au taux de rendement de 30 %, la production n'est augmentée que de 840 dollars, c'est-à-dire un taux de croissance de 6 % ; si le taux de rendement n'est que de 25 %, le taux de croissance tombe à 5 %. Au fur et à mesure de l'accumulation du capital, on assiste à la baisse continue des taux de rendement et donc des taux de croissance.

cette dernière étant à l'origine de la majeure partie de l'augmentation du revenu *per capita*, ils s'attendaient à trouver une croissance soviétique reflétée autant dans une rapide croissance des facteurs de production que dans une forte croissance de l'efficacité.

Mais en réalité, ils découvrirent que la croissance soviétique était fondée sur une croissance rapide des facteurs de production, et rien d'autre. Le taux de croissance en efficacité n'avait rien de spectaculaire et était même très inférieur à celui des économies occidentales. Certains estiment même que ce taux était quasi nul⁶.

L'énorme effort soviétique de mobilisation des ressources économiques était bien connu. Les planificateurs de Staline avaient déplacé des millions de travailleurs de la campagne vers les villes, poussé des millions de femmes dans la force de travail et augmenté les heures de travail de millions d'hommes ; ils avaient mis en place de vastes programmes d'éducation et, surtout, réinvesti une part toujours croissante de la production industrielle du pays dans la construction de nouvelles usines. Mais la surprise restait que, lorsque les effets de ces facteurs de production plus ou moins mesurables avaient été pris en compte, il ne restait plus rien à expliquer. Le plus choquant dans la croissance soviétique était son intelligibilité.

Cette intelligibilité amenait deux conclusions essentielles. Premièrement, la supériorité supposée de l'économie planifiée sur l'économie de marché se révélait fondée sur un malentendu. Si l'économie soviétique avait un point fort, c'était sa capacité à mobiliser les ressources, pas à les utiliser efficacement. Il était manifeste que l'Union soviétique dans les années soixante était beaucoup moins efficace que les États-Unis. La surprise était qu'elle ne manifestait aucun signe allant dans le sens de la réduction de l'écart entre les deux nations.

Deuxièmement, comme la croissance tirée par les facteurs de production est un processus par nature limité, il était pratiquement certain que la croissance soviétique allait ralentir. Bien avant que ce ralentissement ne devienne évident, l'utilisation des outils de mesure de la contribution des facteurs de la croissance avait prévu la chose (les économistes n'avaient pas prévu

6. Ce travail a été résumé par Raymond POWELL, « Economic Growth in the USSR », *Scientific American*, décembre 1968.

l'implosion de l'économie soviétique une génération plus tard, mais c'est une autre histoire).

C'est là une fable intéressante et morale, mettant en garde contre les dangers d'extrapolation des tendances passées. Mais est-elle applicable au monde moderne ?

Les tigres de papier

Il est difficile au premier abord de trouver des points communs entre les succès asiatiques de ces dernières années et l'Union soviétique voici trente ans. On peut, sans risque d'être démenti, admettre que le voyageur installé dans l'un des magnifiques hôtels de Singapour ne pense pas un instant à faire le parallèle avec les chambres infestées de cafards offertes aux visiteurs à Moscou. Comment pourrait-on comparer l'exubérance ordonnée du *boom* asiatique à la triste marche forcée de l'industrialisation soviétique ?

Il est pourtant de singuliers points communs. Les nouveaux pays en voie d'industrialisation d'Asie, comme l'Union soviétique des années cinquante, sont parvenus à obtenir une croissance rapide en grande partie grâce à une étonnante mobilisation des ressources. Lorsque a été pris en compte le rôle des facteurs de production en augmentation rapide, il ne reste plus grand-chose à expliquer. La croissance asiatique, comme celle de l'Union soviétique des années de forte croissance, apparaît comme emmenée par une extraordinaire croissance des facteurs de production, travail et capital, plutôt que par une amélioration des rendements⁷.

7. Plusieurs études ont essayé de quantifier les facteurs de la forte croissance des pays de la côte Pacifique. Parmi les articles à lire, citons les deux contributions du professeur Lawrence LAU, de l'université Stanford, et de son associé, Jong-Il KIM : « The Sources of the Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries », *Journal of the Japanese and International Economics*, 1994, et « The Role of Human Capital in the Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries », polycopié, université Stanford, 1993 ; voir aussi trois articles du professeur Alwyn YOUNG, étoile montante dans le domaine de l'économie de la croissance : « A Tale of Two Cities : Factor Accumulation and Technical Change in Hong Kong and Singapore », *NBER Macroeconomics Annual*, MIT Press, 1992 ; « Lessons from the East Asian NICs : A Contrary View », *European Economic Review Papers and Proceedings*, mai 1994 ; et : « The Tyranny of Numbers :

Prenons le cas de Singapour. Entre 1966 et 1990, l'économie a connu un taux de croissance remarquable de 8,5 % par an, trois fois celui des États-Unis ; le revenu *per capita* progressait à un taux de 6,6 %, c'est-à-dire doublait à peu près tous les dix ans. On dirait un miracle économique. Mais le miracle est moins celui de l'inspiration que celui de la transpiration : la croissance de Singapour fut accomplie grâce à une mobilisation des ressources qui aurait fait honneur à Staline. La part de la population active est passée de 27 % à 51 % de la population totale. Le niveau d'éducation de cette force de travail a progressé très nettement : alors qu'en 1966 plus de la moitié de cette force de travail n'avait reçu aucune éducation, en 1990, les deux tiers avaient terminé des études secondaires. Mais surtout, le pays avait fait d'énormes investissements en capital physique : la proportion de la production affectée à l'investissement est passée de 11 % à plus de 40 %⁸.

Il n'est pas nécessaire de se livrer à l'exercice formel de mesure de la contribution des facteurs de la croissance pour se rendre compte, grâce à ces chiffres, que la croissance de Singapour est fondamentalement la conséquence d'une modification des comportements qui ne peut pas être répétée. La proportion de la population au travail a presque doublé en une génération ; elle ne pourra pas doubler encore. Une force de travail mal éduquée a été remplacée par une masse de travailleurs diplômés du secondaire ; il est peu probable que la majorité des membres de la prochaine génération puisse devenir docteur d'université. Un taux d'investissement de 40 % est un chiffre très élevé dans tous les cas ; 70 % serait ridicule. On doit donc en conclure que Singapour a peu de chances de maintenir des taux de croissance au niveau actuel.

Mais les résultats étonnants n'apparaissent que lorsque ont été effectués les calculs quantitatifs : toute la croissance de Singapour s'explique par l'augmentation des facteurs de production. Aucun signe d'une amélioration de l'efficacité. C'est en ce sens que la croissance du Singapour de Lee Kuan Yew est

Confronting the statistical realities of the East Asian Growth Experience », *NBER Working Paper*, n° 4680, mars 1994.

8. Ces chiffres sont tirés de YOUNG, *ibid.* Si les sociétés étrangères ont joué un grand rôle dans l'économie de Singapour, la plus grande masse de l'investissement, à Singapour comme dans toutes les économies nouvellement industrialisées d'Asie orientale, a été financé par l'épargne locale.

la jumelle de la croissance de l'Union soviétique de Staline : une croissance obtenue uniquement par la mobilisation des ressources. Bien entendu, Singapour est aujourd'hui beaucoup plus prospère que l'URSS ne l'a jamais été (même au cours des meilleurs années Brejnev), parce que Singapour est plus proche du niveau d'efficacité des économies occidentales, même s'il est encore au-dessous. En fait, l'économie de Singapour a toujours été relativement efficace ; elle manquait seulement de capital et de travailleurs éduqués.

Singapour est, je vous l'accorde, un cas extrême. D'autres pays d'Asie orientale en croissance rapide n'ont pas autant augmenté leur force de travail, ni autant élevé le niveau d'éducation de cette population, ou maintenu des taux d'investissement aussi élevés. Mais la conclusion reste identique : ces économies montrent peu de signes d'une amélioration de l'efficacité. Kim et Lau en concluent à propos des quatre « tigres » que « l'hypothèse selon laquelle il n'y eut aucun progrès technique au cours de la période de l'après-guerre ne peut être écartée pour les quatre pays est-asiatiques nouvellement industrialisés ». Plus poétiquement, Young note qu'une fois prise en compte la rapide croissance des facteurs de production, les performances en gain de productivité des « tigres » dégringolent « des hauteurs de l'Olympe vers les plaines de Thessalie ».

Cette conclusion est si contraire à la pensée dominante que les économistes ont de la difficulté à se faire entendre. Dès 1982, un étudiant diplômé de Harvard, Yuan Tsao, n'avait trouvé aucun signe de croissance de l'efficacité dans sa dissertation sur Singapour, mais son travail fut, selon ses propres termes, « ignoré ou réfuté comme étant invraisemblable ». Lorsque Kim et Lau présentèrent les résultats de leurs travaux en 1992, lors d'une conférence réunie à Taïpeh, ils furent plus respectueusement écoutés, mais guère entendus. Mais lorsque, à la réunion de l'Association économique européenne, en 1993, Young tenta de présenter la croissance asiatique comme entraînée par les facteurs de production, il se heurta à un mur d'incrédulité.

Dans l'article le plus récent de Young, on sent l'exaspération qui le prend devant l'insistance avec laquelle la pensée dominante continue de régner, malgré les preuves du contraire. Il a intitulé son article « La tyrannie des chiffres », voulant dire par là : tu n'as peut-être pas envie d'y croire, mon pote, mais les chiffres sont là. Il commence par une introduction pleine

d'ironie et d'humour, du style du sergent Friday⁹ : « Les faits, madame, juste les faits » : « Voici un papier assez ennuyeux et difficile ; c'est fait exprès. Cet article n'apporte aucune interprétation nouvelle de l'expérience est-asiatique pouvant intéresser l'historien, ne déduit aucune nouvelle implication théorique sur les forces qui entraînent le processus de croissance pouvant motiver le théoricien et ne déduit pas non plus de nouvelles conclusions politiques quant aux subtilités de l'interventionnisme des gouvernements est-asiatiques qui pourraient exciter l'intérêt d'un politicien. Mais cet article mobilise toutes ses ressources pour fournir une analyse précise des schémas historiques de la croissance entraînée par les facteurs de production, de l'accumulation des facteurs et de la croissance de la productivité dans les pays nouvellement en voie d'industrialisation d'Asie orientale. »

Bien entendu, il plaisante. Ses conclusions sapent les fondations de la pensée dominante sur le rôle futur des pays asiatiques dans l'économie mondiale et, donc, dans la politique internationale. Mais le lecteur aura remarqué que l'analyse statistique qui permet cette interprétation nouvelle de la croissance asiatique est entièrement centrée sur les « tigres », c'est-à-dire les pays relativement petits auxquels furent d'abord appliqués les termes de « nouveaux pays en voie d'industrialisation ». Qu'en est-il des grands pays comme la Chine et le Japon ?

Le grand ralentissement de la croissance au Japon

Beaucoup de ceux qui pensent que l'avenir de l'économie mondiale se dessine sur les rives du Pacifique ont toutes les chances de contrer les sceptiques en donnant l'exemple du Japon. Voilà sans doute un pays qui était pauvre et qui est aujourd'hui devenu la deuxième puissance industrielle. Pourquoi douter que les autres pays d'Asie puissent faire de même ?

Il y a deux réponses à la question. Tout d'abord, si beaucoup d'auteurs ont parlé d'un « système asiatique » (qui serait le dénominateur commun de tous les succès asiatiques), les preuves statistiques démontrent tout autre chose. La croissance

9. Officier de la brigade « homicides » de la police, héros d'une série télévisée célèbre des années cinquante, *Dragnet* (NDT).

japonaise des années cinquante et soixante ne ressemble en rien à celle de Singapour dans les années soixante-dix et quatre-vingt. Contrairement aux « tigres » est-asiatiques, le Japon semble s'être développé grâce à la fois à de forts taux de croissance des facteurs de production et de forts taux de croissance de l'efficacité. Les pays actuellement à forte croissance ne sont nullement sur la voie d'un rattrapage des niveaux d'efficacité des États-Unis, alors que le Japon est indubitablement en train d'effectuer ce rattrapage technologique.

Ensuite, les performances historiques du Japon furent effectivement remarquables, mais l'ère de la croissance miraculeuse est terminée. Le Japon réussit encore la plupart des années à obtenir une croissance supérieure à celle des autres pays avancés, mais l'écart entre les taux de croissance est beaucoup plus faible qu'autrefois, et en constante régression.

Pourtant, le fait que la croissance soit nettement ralentie est étrangement oublié dans la vaste littérature polémique sur le Japon et son rôle dans l'économie mondiale. Une grande partie de cette littérature apparaît comme arrêtée dans un autre espace-temps, les auteurs parlent du Japon comme s'il était toujours dans la période de croissance miracle des années soixante et du début des années soixante-dix. Il est exact que la grave récession dans laquelle vit le Japon depuis 1991 sera bientôt terminée, si elle ne l'est déjà, et l'économie japonaise devrait connaître une vigoureuse reprise à court terme. Mais l'important est que même une forte reprise restera bien au-dessous des prédictions faites par beaucoup d'observateurs intelligents il y a vingt ans.

Il peut être intéressant de comparer les perspectives de croissance telles qu'elles apparaissaient au Japon voici vingt ans avec celles que l'on constate aujourd'hui. En 1973, l'économie japonaise était encore nettement plus réduite et plus pauvre que celle des États-Unis. Le PIB *per capita* atteignait 55 % seulement de celui des États-Unis, le PIB atteignant 27 % seulement du PIB américain. Mais la rapide croissance de l'économie japonaise faisait pressentir une impressionnante évolution. Au cours de la décennie précédente, le PIB réel du Japon avait progressé au taux extraordinaire de 8,9 % par an, la production *per capita* progressant, elle, de 7,7 % par an. La croissance annuelle américaine était dans le même temps assez forte par rapport à ce qu'elle avait été précédemment, à 3,9 %

(2,7 % *per capita*), mais il n'y avait pas de comparaison possible. Manifestement, le Japon nous rattrapait rapidement.

Une projection simple de ces tendances aboutissait inévitablement à la conclusion qu'il fallait envisager un renversement des situations dans un avenir pas si lointain. Aux taux de croissance obtenus par le Japon entre 1963 et 1973, celui-ci devait dépasser les États-Unis en revenu *per capita* vers 1985 et la production japonaise totale dépasserait celle des États-Unis dès 1998 ! A l'époque, ces projections étaient prises très au sérieux. Il suffit de se reporter au titre de l'ouvrage très lu de Hermann Kahn, *The Emerging Japanese Superstate* (L'émergence d'un Super-État japonais), ou à celui de Ezra Vogel, *Japan as Number One* (Le Japon numéro un), pour se rappeler que le Japon apparaissait à nombre d'observateurs comme bien engagé sur la voie de la domination mondiale.

Pourtant, ce n'est pas ce qui s'est passé, tout au moins jusqu'ici. Le Japon a effectivement poursuivi son ascension dans la hiérarchie des puissances économiques, mais à un rythme beaucoup plus modeste que ce que laissaient entendre ces prévisions. En 1992, le revenu *per capita* n'atteignait toujours que 83 % de celui des États-Unis, tandis que la production totale ne représentait que 42 % de celle des États-Unis. La raison en était que la croissance fut entre 1973 et 1992 beaucoup plus lente que dans les années de forte croissance : le PIB progressa de 3,7 % seulement par an et le PIB *per capita* de 3 % seulement. La croissance se ralentit également aux États-Unis après 1973, mais proportionnellement beaucoup moins.

Si l'on projette dans l'avenir ces taux de croissance postérieurs à 1973, le Japon devrait poursuivre son rattrapage, mais beaucoup moins rapidement. Selon les tendances obtenues entre 1973 et 1992, le revenu *per capita* devrait dépasser celui des États-Unis en 2002, tandis que la production ne devrait pas dépasser celle des États-Unis avant 2047. Et il est même probable que ces chiffres surestiment les perspectives japonaises. Les économistes japonais estiment généralement que le taux de croissance de la production potentielle, à savoir le taux que le pays pourra durablement maintenir lorsqu'il aura effectué le rattrapage des mauvaises années, ne dépasse pas 3 %. Et ce chiffre n'est obtenu que grâce à un très fort taux d'investissement, presque double de celui des États-Unis, calculé en pourcentage du PIB. Si l'on prend en compte le fait qu'une modeste

accélération de la croissance de la productivité s'est manifestée aux États-Unis ces dernières années, on peut en déduire qu'il est probable que l'efficacité japonaise soit en train de rattraper celle des États-Unis à une allure d'escargot, si même il y a rattrapage, et il est tout à fait possible que le revenu *per capita* ne dépasse jamais au Japon celui que connaissent les Américains. En d'autres termes, le Japon n'est pas un exemple de prouesses économiques aussi accablant qu'on le dit parfois et, de toute façon, l'expérience japonaise a nettement moins de points communs avec celle des autres pays asiatiques qu'on ne l'imagine souvent.

Le syndrome chinois

Pour les sceptiques, le cas de la Chine pose beaucoup plus de problèmes que celui du Japon lorsqu'il s'agit de déterminer l'avenir de l'Asie. La Chine reste un pays très pauvre, mais sa population est si nombreuse que, si le pays parvient à obtenir une fraction seulement des niveaux de productivité occidentaux, il deviendra une grande puissance économique. Et, contrairement au Japon, la Chine a enregistré ces dernières années un taux de croissance économique tout à fait impressionnant. Mais qu'en est-il pour l'avenir ?

Il est difficile d'assigner exactement telle ou telle cause au *boom* chinois pour des raisons à la fois pratiques et philosophiques. Le problème pratique est que, si nous savons effectivement que la Chine se développe très rapidement, les chiffres sont de très mauvaise qualité. On a récemment appris que les statistiques officielles avaient multiplié par six le chiffre des investissements étrangers en Chine. La raison en est que le gouvernement propose des incitations fiscales et réglementaires aux investisseurs étrangers, ce qui pousse les entrepreneurs locaux à inventer des partenaires étrangers fictifs ou à user de sociétés étrangères prête-noms. Cela n'incite guère à la confiance dans quelque chiffre que ce soit émanant de cette société dynamique mais incroyablement corrompue.

Le problème philosophique est qu'on ne sait pas que prendre comme année de base. Si l'on mesure la croissance à partir du moment où la Chine a pris le tournant décisif vers l'économie de marché, disons 1978, il ne fait aucun doute que l'on a assisté à une extraordinaire amélioration des rendements, comme à

une forte croissance des facteurs de production. Mais il n'est pas étonnant de constater une reprise importante de l'efficacité économique au sortir du chaos des dernières années Mao Zedong. En revanche, si l'on mesure la croissance à partir du déclenchement de la Révolution culturelle, disons 1964, on retrouve le schéma des « tigres » est-asiatiques : croissance modeste en efficacité, la majeure partie de la croissance étant entraînée par les facteurs de production. D'un autre côté, ce choix semble également biaisé, car il charge le dynamisme du capitalisme chinois de la chape de plomb qui pesait sur les performances du socialisme. Peut-être devrions-nous prendre un juste milieu et attribuer une partie des gains d'efficacité depuis le virage vers l'économie de marché à une reprise non renouvelable, le reste représentant une tendance durable.

Un ralentissement même léger de la croissance chinoise modifierait substantiellement les perspectives géopolitiques. La Banque mondiale estime que l'économie chinoise représente actuellement 40 % du volume de celle des États-Unis. Supposons que l'économie américaine poursuive sa croissance actuelle de 2,5 % par an. Si la Chine peut continuer de croître de 10 % par an, en 2010 son économie aura dépassé la nôtre d'un tiers. Si l'on prend le chiffre plus réaliste d'une croissance chinoise de 7 %, son PIB ne sera qu'égal à 82 % de celui des États-Unis. Le centre de gravité de l'économie mondiale s'en trouverait certainement déplacé, mais ce ne serait pas aussi fondamental que l'imaginent beaucoup de gens.

Le mystère qui n'en était pas un

L'extraordinaire croissance qu'ont connue les nouveaux pays en voie d'industrialisation de l'Asie orientale a beaucoup influencé la pensée dominante, tant dans le domaine de la politique économique que dans celui de la géopolitique. Beaucoup d'auteurs, peut-être même la majorité d'entre eux, admettent comme un fait acquis que la réussite de ces économies démontre trois propositions. La première est que le progrès technologique serait actuellement en train de se diffuser largement dans le monde, les pays occidentaux perdant progressivement leur avantage historique. La deuxième est que le centre de gravité économique mondial va inévitablement se déplacer vers les pays asiatiques du Pacifique occidental. La troisième,

qui est peut-être minoritaire, est que les succès asiatiques démontrent la supériorité des systèmes économiques admettant moins de libertés individuelles et pratiquant une plus grande dose de planification que ce que les pays occidentaux seraient prêts à accepter.

Ces trois conclusions sont remises en question par la simple observation du fait que les résultats remarquables de la croissance est-asiatique sont imputables à une forte croissance des facteurs de production, ce qui bizarrement enlève tout mystère à la croissance économique asiatique.

Prenons d'abord la thèse qui veut que les pays avancés soient en train de perdre leur avance technologique. Une forte majorité des récents essais sur l'économie mondiale accepte — comme s'il s'agissait d'une vérité d'évidence — la thèse selon laquelle les frontières sont de plus en plus perméables à la technologie et les nouveaux pays en voie d'industrialisation sont de plus en plus à même d'atteindre des niveaux de productivité égaux à ceux des économies plus anciennes. Beaucoup d'auteurs mettent en garde le lecteur contre cette dispersion de la technologie qui va fortement peser sur la société occidentale au fur et à mesure que le capital va affluer vers le tiers monde et que les importations en provenance de ces pays vont saper la base industrielle de l'Occident.

Ce scénario pose plusieurs graves problèmes conceptuels, même si les prémisses sont exactes¹⁰. Quoi qu'il arrive, si la technologie a pu se diffuser dans certaines branches, les chiffres disponibles n'étaient absolument pas la thèse qui veut que l'écart technologique mondial soit en train de se combler. Au contraire, Kim et Lau n'ont trouvé « aucun signe de convergence entre les technologies » des pays nouvellement industrialisés et celles des puissances industrielles anciennes. Quant à Young, il a indiqué que le rythme auquel augmente l'efficacité chez les « tigres » n'est pas supérieur à celui de nombre de pays avancés.

L'absence de réelle convergence technologique permet d'expliquer ce qui serait autrement un mystère indéchiffrable : malgré l'abondance des discours sur les mouvements de capitaux Nord-Sud, les flux de capitaux eux-mêmes vers les pays en voie de développement ont jusqu'ici été très limités dans les

10. Voir *supra*, chapitre 4, « La croissance du tiers monde nuit-elle à la prospérité du premier monde ? »

années quatre-vingt-dix (et la majeure partie a été dirigée vers l'Amérique latine, pas vers l'Asie orientale). Sans compter que plusieurs des « tigres » est-asiatiques sont depuis peu devenus d'importants exportateurs de capitaux. Ce comportement serait tout à fait bizarre si ces économies, qui continuent de payer des salaires très inférieurs à ceux des pays avancés, étaient en train de rattraper rapidement la productivité des pays avancés. En revanche, la chose est parfaitement naturelle si la croissance en Asie orientale est le résultat d'un accroissement quantitatif des facteurs de production et si le capital en train de s'y accumuler commence à connaître des rendements décroissants.

Si la croissance en Asie orientale est effectivement en train de se heurter à des rendements décroissants, les idées reçues quant à une économie mondiale centrée sur l'Asie doivent être revues. Ne commettons pas l'erreur de pousser trop loin le raisonnement : sauf bouleversement politique, la croissance a toutes chances de se poursuivre en Asie orientale à un rythme supérieur à celui de la croissance occidentale pour les dix années à venir et au-delà. Mais ce rythme ne peut pas être aussi rapide qu'au cours de ces dernières années. A l'horizon 2010, les prédictions actuelles concernant la suprématie asiatique faites à partir des tendances récentes paraîtront peut-être presque aussi stupides que les prévisions des années soixante à propos de la suprématie industrielle soviétique extrapolées à partir des années Brejnev.

Enfin, les réalités de la croissance est-asiatique laissent à penser que nous devrions peut-être désapprendre certaines idées reçues. Il est devenu tout à fait banal d'utiliser la réussite économique est-asiatique pour démontrer que notre approche traditionnelle du laissez-faire en politique économique est erronée et que la croissance de ces économies montre combien sont efficaces les politiques industrielles complexes et le protectionnisme sélectif. Des auteurs tels que James Fallows ont affirmé que les pays de cette région ont développé un « système asiatique » commun à tous et dont nous ne pouvons ignorer les leçons sans grands dommages pour nous. Pourtant, les institutions et politiques extrêmement variées des pays nouvellement industrialisés d'Asie, sans parler du Japon, peuvent difficilement être cataloguées dans un système unique. Mais, de toute façon, si les succès asiatiques sont le reflet d'une supériorité inhérente à la mise en œuvre de politiques commerciales et industrielles volontaristes, ces gains devraient

certainement se manifester dans une croissance inhabituelle et impressionnante de l'efficacité de l'économie. On ne constate pourtant aucun signe d'une telle croissance exceptionnelle.

Les nouveaux pays en voie d'industrialisation de la bordure Pacifique ont récolté pour prix de leur extraordinaire mobilisation des ressources ce que la théorie économique la plus platement classique pouvait laisser prévoir. S'il est un secret à la croissance asiatique, il est simplement dans le fait que ces pays acceptent de remettre à plus tard la satisfaction des besoins présents afin d'engranger des bénéfices futurs.

C'est une réponse difficile à accepter, surtout pour ces intellectuels de la politique économique américaine qui refusent d'admettre la nécessité de la déprimante tâche de réduction des déficits budgétaires et du relèvement du taux d'épargne national. L'économie n'est pas une science ennuyeuse parce que c'est ainsi que la veulent les économistes, mais parce qu'en fin de parcours nous devons nous soumettre à la tyrannie non seulement des chiffres, mais aussi de la logique qu'ils expriment.

La revanche de la technologie*

Dans un roman de science-fiction publié en 1952, *Player Piano*, Kurt Vonnegut imagine un futur dans lequel les ingénieurs ont conçu des machines qui permettent pratiquement d'éliminer tout travail manuel. Dans ce monde créé par lui, les conséquences sociales de cette créativité technique sont désastreuses : au lieu de travailler, la plupart des gens vivent des indemnités de chômage ou sont employés à des tâches inutiles dans des programmes subventionnés par l'État. Seuls les plus créatifs et les plus doués trouvent un travail intéressant, et ceux-ci sont de moins en moins nombreux au fur et à mesure de l'automatisation.

Dans les vingt premières années qui ont suivi la parution de ce roman, on a cru que Vonnegut ne pouvait pas s'être plus nettement trompé. Entre la Seconde Guerre mondiale et le début des années soixante-dix, les économies les plus avancées ont créé un grand nombre d'emplois que l'automatisation était justement censée détruire : des emplois bien payés pour des travailleurs aux qualifications moyennes. Les observateurs déployaient beaucoup d'éloquence pour parler de la prospérité sans précédent de la classe ouvrière. Tom Wolfe écrivait ainsi

* Reproduit avec la permission de *The Wilson Quarterly* (automne 1994, p. 56-64).

que grâce aux trente années du « *boom* bourgeois du toujours-plus, on ne peut plus dans ce pays parler sans rire des *prolétaires* ». Les économistes qui avaient toujours considéré que les craintes formulées à propos de l'automation étaient infondées se voyaient confortés dans leur opinion.

Mais les vingt dernières années n'ont pas été très bonnes pour le travailleur moyen. Tandis que les revenus de nombreux travailleurs munis de diplômes universitaires augmentaient fortement aux États-Unis, les jeunes sans aucun diplôme ont vu leurs salaires réels régresser de 20 % ou plus, et ce malgré une croissance de la productivité qui, si elle n'a pas été très rapide, a permis au travailleur moyen de produire en 1993 environ 25 % de plus qu'en 1973. En Europe, la progression des inégalités de salaires a été moins prononcée, mais celle du chômage y a été constante, apparemment inexorable, passant de moins de 3 % en 1973 à plus de 11 % aujourd'hui (contre 6 % aux États-Unis).

Beaucoup d'économistes pensent que les expériences américaine et européenne sont les deux faces d'un même problème. Pour une raison ou pour une autre, les employeurs sont de moins en moins enclins à payer les services de ceux qui n'ont rien d'exceptionnel à offrir. Aux États-Unis, où les indemnités de chômage sont assez maigres et ne durent pas très longtemps (vingt-six semaines), et où les chômeurs se retrouvent souvent sans assurance maladie, le travailleur n'a d'autre choix que d'accepter un emploi, quel que soit le salaire proposé. C'est ainsi que le marché américain de l'emploi est qualifié de « flexible » selon le bel euphémisme des documents officiels. En Europe, les diverses prestations sociales sont plus généreuses, ce qui permet aux travailleurs de refuser des offres qu'ils jugent inacceptables, alors que, de toute façon, un grand nombre de règlements et restrictions rendent les employeurs moins disposés et même incapables d'offrir des emplois à faible salaire. Ainsi, les mêmes facteurs conduisent à une baisse des salaires pour les travailleurs les moins qualifiés aux États-Unis et au chômage pour la même catégorie de personnes en Europe. Le résultat global est le même des deux côtés de l'Atlantique : l'égalité économique plus ou moins grande que l'Occident avait fini par considérer comme un fait acquis depuis la guerre est en train de s'effacer de notre souvenir.

La plupart de ceux qui lisent des journaux à prétention intellectuelle ou qui regardent les émissions de la télévision publique savent pourquoi cela arrive. La concurrence internationale, surtout celle des pays à bas salaires, est en train de détruire les emplois industriels bien payés qui étaient autrefois la colonne vertébrale de la classe ouvrière. Malheureusement, ce que « savent » ces gens est tout simplement faux. La véritable raison de la progression des inégalités de salaires est plus subtile : depuis 1970, le progrès technique a augmenté la prime que le marché donne aux travailleurs hautement qualifiés, de l'informaticien au chirurgien. La grande question est bien entendu de savoir si cette tendance va se poursuivre.

Mais avant de tenter d'y répondre, il faut commencer par dégager le terrain. Une grande partie des débats publics à propos de l'emploi (même parmi ceux qui se croient très bien informés) est marquée du sceau du malentendu sur les chiffres. Prenons la déclaration suivante : « Grâce aux techniques modernes appliquées aux transports et aux communications, il est devenu possible de produire n'importe quoi, n'importe où. Ce rétrécissement du monde par la technique a été encore accéléré par la chute du communisme qui a rendu le tiers monde plus sûr pour les multinationales. En conséquence, on assiste actuellement à un redéploiement massif du capital et de la technologie des pays à hauts salaires de l'Ouest vers les pays en voie de développement à bas salaires. Ce redéploiement du capital, ajouté à l'invasion de produits d'importation bon marché, est en train de détruire les emplois industriels bien rémunérés qui faisaient vivre la classe moyenne, aux États-Unis comme en Europe. En bref : la mondialisation favorise le capital occidental, mais elle détériore la situation de l'emploi en Occident. »

Le raisonnement paraît très convaincant, mais il est pourtant spécieux. En réalité, je viens de l'inventer pour illustrer la vision du monde partagée par nombre d'intellectuels de la politique ; mais tous les chiffres disponibles vont à l'encontre de cette thèse et la réfutent presque complètement¹.

Au niveau le plus terre à terre, cette idée reçue suppose que le capital et la technologie existent en quantités fixes et que la

1. Voir le chapitre 4 pour plus de détails. Dans une étude exhaustive sur la bibliographie concernant la création d'emplois, intitulée *High and Persistent*

croissance des pays neufs doit forcément se faire aux dépens des pays plus anciennement développés. La réalité est que la dissémination des techniques, si elle accroît effectivement la concurrence faite aux exportations des pays avancés, élargit en même temps leurs marchés et réduit le coût de leurs importations. Par exemple, les États-Unis sont pratiquement contraints d'acheter tous leurs ordinateurs portables à des producteurs étrangers, mais la croissance de la production extérieure a élargi le marché des microprocesseurs fabriqués aux États-Unis et fait baisser le prix des portables. En principe, la dissémination des techniques pourrait aboutir à une progression ou à une régression du revenu du premier monde. Dans la pratique, l'incidence est négligeable.

Le stock mondial de capital n'est pas non plus fixe. Au fur et à mesure que les pays se développent, ils épargnent — et dans le cas des pays à forte croissance d'Asie, les taux d'épargne sont tout à fait étonnants. La croissance du tiers monde peut ainsi accroître le stock mondial de capital aussi vite ou plus vite qu'elle n'accroît la demande.

En outre, le volume des importations provenant des pays nouvellement industrialisés, ainsi que celui des capitaux qui s'y déversent ne sont pas du tout aussi élevés que veut le laisser croire la rhétorique alarmiste. S'il y a un point qui distingue nettement les véritables économistes des vulgarisateurs à la mode, c'est l'idée qu'on se fait de la *taille* effective de l'économie mondiale. On a trop parlé de telle ou telle entreprise délocalisant sa production vers le Mexique ou l'Indonésie, donnant l'impression qu'il s'agit d'un mouvement massif et général. Mais même un milliard de dollars d'investissement est peu de chose dans l'immensité des économies des pays industrialisés. La somme de leur produits intérieurs bruts en 1990 dépassait les 19 000 milliards de dollars et les investissements étaient supérieurs à 4 000 milliards de dollars. L'ensemble des mouvements de capitaux vers les nouveaux pays en voie d'industrialisation en 1993 (année record qui ne sera probablement pas dépassée en 1994) était d'environ 100 milliards de dollars. C'est-à-dire que moins de 2,5 % de

Unemployment : Assessment of the Problem and its Causes (1993), l'économiste Jørgen ELMESKOV concluait simplement : « Le commerce extérieur fait un suspect numéro un bien peu plausible lorsque l'on recherche le responsable de la progression du chômage. »

l'investissement du premier monde partait ainsi vers le Sud. S'il est vrai que des dizaines ou même des centaines de milliers de travailleurs des pays avancés ont perdu leur emploi à cause des importations en provenance de pays à bas salaires, il faut noter que la force de travail compte plus de 400 millions de personnes dans le monde industrialisé ; presque chaque fois qu'on a essayé de chiffrer la décomposition des causes qui font que 30 millions de ces personnes ne trouvent pas d'emplois, on est arrivé à la conclusion que la concurrence avec le tiers monde y joue au mieux un rôle mineur. Cela ne signifie pas que le commerce international et la mobilité du capital ne pourront pas dans l'avenir jouer un rôle plus important. Mais les salaires n'ont pas attendu la mondialisation pour régresser, ni le chômage pour progresser ; ces tendances sont en marche depuis vingt ans. Quelle est donc la cause de ces maux ?

Les économistes utilisent le terme de « technologie » dans un sens légèrement différent de celui utilisé par les gens normaux. La définition du *Webster* indique que la technologie est une « science appliquée », ce qui est à peu près l'usage courant. Mais lorsque les économistes parlent de « progrès technologique² », ils entendent par là qu'il y a eu modification du rapport entre la production et ce qui sert à la produire (entre l'*output* et les *inputs*). Si, par exemple, un fabricant découvre qu'en donnant aux travailleurs la possibilité d'exprimer leur opinion sur la gestion de l'entreprise, la qualité du travail s'en trouve améliorée (ce qui permet à l'usine d'employer moins de surveillants), il s'agit d'un progrès « technologique » au sens économique, amélioration qui se ferait aux dépens de l'emploi de surveillants. Si, d'un autre côté, l'employeur se rend compte que les travailleurs produisent plus s'ils ont toujours un surveillant derrière eux, il s'agit également d'un progrès « technologique », mais qui sera cette fois favorable à l'emploi de surveillants.

Au sens où l'utilisent les économistes, il ne fait pas de doute que depuis vingt ans les pays avancés ont connu un progrès « technologique » nettement orienté en faveur de l'emploi de travailleurs qualifiés. Les chiffres sont là. Les salaires des travailleurs qualifiés, du technicien au cadre supérieur, ont nette-

2. Remarquons qu'en français on dit « progrès technique », mais l'usage de l'américanisme « progrès technologique » se répand (NDT).

ment progressé par rapport à ceux des travailleurs moins qualifiés. En 1979, un jeune homme muni d'un diplôme supérieur, avec cinq ans d'expérience professionnelle, ne gagnait que 30 % de plus qu'un homme possédant la même expérience professionnelle mais muni seulement d'un diplôme du secondaire. En 1989, l'écart était de 74 %. Si la technologie n'avait pas évolué, cette forte hausse des coûts relatifs des travailleurs qualifiés aurait incité les employeurs à réduire leur nombre pour les remplacer par des travailleurs moins qualifiés, dans tous les cas où cela était possible. Mais en réalité, c'est exactement le contraire qui s'est passé : dans toutes les branches, les employeurs ont en fait *augmenté* le niveau moyen de qualification de leur force de travail.

On a du mal à ne pas en conclure que ce déplacement de la demande entraîné par le progrès technique a été la cause première de l'accroissement des inégalités de revenus aux États-Unis, ainsi que d'une grande partie de l'accroissement du chômage en Europe. Ce n'est pas la seule explication possible. Il se peut que la demande de plus en plus forte en travailleurs qualifiés ne soit pas tant le résultat d'un accroissement de la demande pour toujours plus de qualification, au sein de chaque branche, que d'un déplacement dans la composition du paysage économique en faveur des secteurs qui emploient un taux plus élevé de travailleurs qualifiés par rapport aux travailleurs non qualifiés. Ce déplacement pourrait être le résultat, par exemple, de l'augmentation des échanges avec les pays du tiers monde dont la main-d'œuvre est abondante. Mais tous les chiffres indiquent que ce n'est pas *ce* que nous produisons qui a modifié la demande de travailleurs non qualifiés, mais la *façon* dont nous le produisons.

Le progrès technique peut-il encore être responsable des problèmes d'un très grand nombre de gens ? Oui. Les historiens de l'économie confirment ce que savent déjà les lecteurs de Charles Dickens, à savoir que les progrès techniques sans précédent de la Révolution industrielle furent très longs à se traduire en une amélioration des salaires de la majorité des ouvriers. Pourquoi ? Le plus probable est que la technique industrielle des premiers temps n'économisait pas seulement du travail, mais utilisait aussi beaucoup de capital, c'est-à-dire que la nouvelle technologie encourageait les industriels à utiliser moins de travail et à investir plus de capital pour une

**Tableau 12.1. — LISTE DES PROFESSIONS PROGRESSANT
LE PLUS RAPIDEMENT AUX ÉTATS-UNIS, 1992-2005**
(Entre parenthèses, les prévisions du nombre de créations
de nouveaux emplois, en milliers)

	<i>Évolution (%)</i>
Aides médicales à domicile (479)	138
Travailleurs sociaux (256)	136
Aides ménagères (166)	130
Ingénieurs informaticiens et scientifiques (236)	112
Analystes programmeurs (501)	110
Assistants en rééducation médicale (57)	93
Kinésithérapeutes (79)	88
Auxiliaires juridiques (81)	86
Enseignants, éducation spécialisée (267)	74
Assistants médicaux (128)	71
Détectives privés (41)	70
Fonctionnaires du système pénitentiaire (197)	70
Travailleurs sociaux pour l'enfance (450)	66
Voyagistes (76)	66
Techniciens radiologues (102)	63
Puéricultrices (44)	62
Secrétaires médicales (47)	61
Analystes en recherches opérationnelles (27)	61
Thérapeutes des maladies professionnelles (24)	60
Secrétaires juridiques (160)	57
Instituteurs de classes maternelles (236)	54
Manucures (19)	54
Producteurs, metteurs en scène, acteurs et présentateurs (69)	54
Orthophonistes (37)	51
Hôtesse de l'air et stewards (47)	51
Gardiens (408)	51

Source : Bureau of Labor Statistics.

Note : Les professions dont la croissance est la plus forte en pourcentage ne sont pas nécessairement celles qui permettront la création du plus grand nombre d'emplois. La plus forte croissance, en termes absolus, se manifesterà dans la vente de détail où seront créés 786 000 nouveaux emplois (21 %) entre 1992 et 2005.

production donnée. Il s'ensuivit une chute de la demande de travail qui fit stagner les salaires réels pendant peut-être cinquante ans, alors même que les revenus des classes possédantes anglaises s'envolaient.

Les économistes sont plus ou moins d'accord : la même chose est en train de se reproduire dans le monde occidental, mais cette fois les bénéfices de cette évolution technologique biaisée ne vont pas au capital, mais au travail très qualifié.

On comprend facilement pourquoi la Révolution industrielle utilisait beaucoup de capital et économisait le travail. Imaginez une usine pleine de métiers mécaniques remplaçant des milliers de tisserands, évolution qui aboutit en Grande-Bretagne à la révolte des luddites, au début du XIX^e siècle. Peut-on aujourd'hui envisager un tableau analogue rapprochant l'évolution récente des techniques, au sens auquel l'entendent les économistes, de cette évolution au sens usuel ? En d'autres termes, qu'est-ce qui change actuellement dans notre façon de produire des biens et des services, et qui, apparemment, dévalue les emplois les moins qualifiés ?

On peut répondre en quelques mots que nous ne le savons pas. Il existe pourtant plusieurs exemples intéressants qui seraient des commencement d'explication.

L'exemple le plus simple de la technologie moderne comme source d'inégalité est probablement celui du développement rapide des ordinateurs qui favorise ceux qui possèdent assez de connaissances pour les utiliser avec profit. Les anecdotes foisonnent. L'économiste Jagdish Bhagwati donne l'exemple de « l'ordinateur utilisé par un opérateur qualifié qui remplace une demi-douzaine de dactylos peu qualifiées ». Les anecdotes ne doivent pas se substituer aux chiffres, mais les études sérieuses effectuées par les économistes du travail laissent à penser que la moitié de l'augmentation de l'écart en faveur des diplômés de l'enseignement supérieur au cours des années quatre-vingt s'explique par l'utilisation croissante de l'informatique.

Mais ce n'est probablement pas toute l'explication. Les professions qui ont connu la plus forte augmentation de leur revenu depuis les années soixante-dix appartiennent à des domaines qui ne sont pas évidemment liés à l'informatique : avocats, médecins et, surtout, cadres supérieurs. La progression des inégalités aux États-Unis a un aspect étonnamment « fractal » : l'écart grandissant *entre* les niveaux d'éducation et les professions est reflété dans les inégalités croissantes des

revenus *au sein* d'une même profession. Les avocats sont beaucoup mieux payés par rapport aux concierges qu'ils ne l'étaient quinze ans plus tôt, mais aussi les avocats les mieux payés gagnent beaucoup plus par rapport à un avocat moyen. Et, encore une fois, il est difficile de concilier cela avec l'explication simple qui veut que l'informatique exige des gens qui savent s'en servir.

Sherwin Rosen, économiste à l'université de Chicago, a émis une hypothèse intéressante, dite « des superstars », à propos du rapport entre la technique et la distribution des revenus, hypothèse permettant d'expliquer pourquoi les gens qui ne travaillent pas sur ordinateur pourraient cependant s'enrichir grâce à cette technologie, et aux dépens des autres. Voici près de quinze ans, avant que l'explosion des inégalités soit devenue un phénomène visible, Rosen écrivait dans le *Journal of Political Economy* que les « technologies » de l'information et de la communication élargissaient la zone d'influence des individus. Au théâtre, l'acteur ne sera vu que par quelques centaines de personnes, tandis qu'une star de la télévision en touchera des dizaines de millions. Dans un domaine moins évident, un cadre, un avocat ou même un universitaire entreprenant peuvent, grâce à l'ordinateur, à la télécopie et au courrier électronique, garder un pied dans un beaucoup plus grand nombre d'affaires, ce qui n'était pas possible autrefois. La structure des salaires devait inévitablement, selon Rosen, subir la loi du vedettariat, se hiérarchiser comme dans les « tournois » : un petit nombre de personnes jugées suivant certains critères, quels qu'ils soient, comme les meilleures, recevront de très larges gratifications financières, tandis que celles qui sont seulement compétentes recevront très peu. Ce que démontre l'analyse de Rosen, c'est que la technologie peut non pas tant se substituer au travailleur que multiplier la puissance de certains individus, permettant à quelques chanceux, vainqueurs du tournoi, de remplacer un grand nombre de moins chanceux. La télévision ne remplace pas des centaines d'humoristes de cabarets ; mais elle permet à Jay Leno de prendre leur place.

La technique continuera-t-elle à favoriser les quelques chanceux aux dépens de tous les autres, ou bien le dernier quart du XX^e siècle sera-t-il seulement une phase transitoire, une mauvaise passe, pour l'homme moyen ? A première vue, il paraît

évident que le progrès technique va continuer à favoriser toujours plus la qualification. Comment pourrait-il en être autrement à une époque où les ordinateurs et les systèmes d'information de plus en plus sophistiqués prennent une place toujours plus importante dans l'économie ? N'est il pas évident que les seuls bons emplois seront pour ceux qui possèdent un talent et une habileté intellectuelle exceptionnels, ceux qui, selon l'expression du ministre du Travail, Robert Reich, exercent un métier d'« analystes du symbole » ?

L'histoire enseigne pourtant que c'est souvent une grave erreur que de croire que les tendances récentes vont perdurer. La technologie ressemble moins aux deux rails d'une voie de chemin de fer qu'à un escalier en spirale, avec beaucoup de changements de direction au cours de l'ascension. Les effets à long terme de la Révolution industrielle en sont l'exemple type. Pour les prospectivistes de l'ère victorienne, il était évident que l'orientation de la technologie industrielle vers une forte consommation de capital devrait se poursuivre indéfiniment, élargissant toujours le gouffre qui séparait les détenteurs du capital de la classe ouvrière. Dans *La Machine à remonter le temps* (1895), H. G. Wells prévoit un monde futur dans lequel les travailleurs ont été réduits à l'état de sous-hommes. Ces gens de l'époque victorienne se trompaient. D'ailleurs, si Wells avait eu accès aux mêmes types de données qui existent aujourd'hui, il se serait rendu compte que les salaires avaient recommencé à progresser bien avant qu'il n'écrive son roman. Au cours du xx^e siècle, la part du capital n'a cessé de régresser dans le revenu national, tandis que progressait celle du travail.

En outre, le progrès technique n'augmente pas nécessairement la demande de travail qualifié. Au contraire, l'un des principaux effets de la mécanisation a été autrefois de réduire les qualifications nécessaires à l'accomplissement de nombreuses tâches. Il fallait beaucoup d'adresse et d'expérience pour tisser sur un métier manuel, mais n'importe qui ou presque pouvait apprendre à surveiller les machines à tisser industrielles. Il est vrai que jusqu'ici le progrès technique a eu tendance à augmenter la demande d'un type particulier de dextérité, celle qui est acquise dans l'enseignement supérieur (*formal education*) et qui est plus facilement acquise par ceux qui réussissent dans ce genre d'environnement. Voici deux siècles, seule une minorité

d'emplois exigeait des travailleurs sachant lire et écrire ; voici un siècle, très peu d'emplois exigeaient un niveau équivalent à un diplôme universitaire. Aujourd'hui, une formation supérieure n'est plus un luxe réservé aux riches, mais un outil pratique, presque une nécessité pour ceux qui envisagent de se lancer dans une carrière, quelle qu'elle soit.

Il n'est pourtant pas évident que cette tendance se poursuive indéfiniment. Il n'y a aucune raison de penser que la technologie ne puisse devenir « économe en éducation supérieure » plutôt que dépensière. On peut en voir des exemples aujourd'hui. Par exemple, cet essai a été écrit sur un traitement de texte que je venais d'acheter. Je n'ai pas pris la peine de lire le mode d'emploi : avec ses menus et icônes, l'interface graphique est tout à fait lisible et me permet de comprendre comment procéder. En cas de problèmes, je peux toujours demander de l'aide en frappant une touche. Chaque fois que nous utilisons le terme de « convivial » pour désigner un type d'appareil, nous signifions implicitement que nous possédons une technique de production exigeant moins de qualifications que par le passé.

Mais ce renversement de situation n'est-il pas plus l'exception que la règle ? Pas nécessairement. En fait, je pourrais spéculer sur le fait qu'à long terme la technologie tendra à dévaluer le travail des « analystes du symbole » pour favoriser les talents communs à tout être humain. Après tout, même les plus brillants spécialistes ne sont en fait pas très bons en raisonnement logique formel, tandis que les gens les plus ordinaires sont capables de prouesses dans le traitement informel de l'information, ce qui est impossible aux ordinateurs les plus puissants. Comme le faisait remarquer le pionnier de l'intelligence artificielle, Marvin Minsky : « Un programme écrit en 1956 résolvait des problèmes de logique mathématique et en 1961 les programmes résolvaient des problèmes de calcul de niveau universitaire. Mais il fallut attendre les années soixante-dix pour être capables d'écrire des programmes permettant à des robots de voir et bouger suffisamment bien pour pouvoir empiler des cubes et construire des tours les plus simples... Ce qu'on appelle généralement le bon sens est en fait un processus beaucoup plus complexe que la plupart des prouesses techniques que nous admirons tant. » Les programmes d'échecs ne sont pas encore capables de battre les plus grands joueurs mais ils s'en approchent ; un programme

capable de reconnaître un visage, comme peut le faire un enfant de deux ans, reste un rêve peut-être réalisable dans un lointain avenir.

Je relisais *Player Piano* récemment et j'ai pensé que les usines entièrement automatiques telles que Vonnegut les avait imaginées voici plus de quarante ans sont, de nos jours, tout à fait crédibles ; mais en même temps je me demandais qui les nettoient (sans compter le ménage à faire dans les maisons de son élite industrielle) ? Ce n'est pas par hasard si Vonnegut ne fournit aucune description de la façon dont ont été automatisées ces tâches plus terre à terre : il a sans doute pensé qu'il faudrait beaucoup de temps avant que nous soyons capables de construire des machines dotées du bon sens humain nécessaire à l'accomplissement de tâches dites simples.

On peut se perdre en conjectures : le jour viendra peut-être où la majeure partie des avocats d'affaires fiscalistes seront remplacés par un logiciel spécialisé, mais l'homme sera toujours nécessaire (et bien payé) pour accomplir des tâches aussi complexes que le jardinage, le ménage, et les milliers de services qui vont représenter une part croissante de notre consommation puisque les biens de consommation courante deviennent de moins en moins chers. Les professions hautement spécialisées, qui ont si bien su profiter des vingt dernières années, seront peut-être l'équivalent des tisserands du début du XIX^e siècle dont les salaires se sont envolés avec l'invention de la machine à filer, pour dégringoler lorsque la révolution technologique a touché leur propre métier.

Je pense donc qu'il est probable que l'ère de l'inégalité croissante et de la dévaluation du travail ordinaire n'est qu'une phase provisoire. A un moment quelconque, à long terme, il y aura renversement de situation : les spécialisations qui sont rares parce que peu naturelles seront assurées ou facilitées par l'ordinateur, tandis que les machines resteront incapables de faire ce que font les gens ordinaires. En d'autres termes, je prédis que l'ère de l'inégalité cédera la place à une ère d'égalité. A très long terme, les machines seront bien entendu capables de faire tout ce que nous savons faire. Mais ce sera alors à *elles* de résoudre le problème.

Épilogue

Le libre-échange est-il dépassé ?*

S'il existait un credo des économistes, celui-ci ne manquerait pas d'inclure les articles suivants : « Je comprends le principe des avantages comparatifs » et « Je soutiens le libre-échange ». Depuis cent soixante-dix ans, l'un des critères de reconnaissance du professionnalisme d'un économiste est la conviction que le commerce international est toujours bénéfique pour un pays, que ce commerce soit « loyal » ou non. Le principe des avantages comparatifs n'est pas seulement une théorie à la fois simple et forte, c'est une théorie qui entre directement en conflit avec les préjugés populaires les plus tenaces et les intérêts les plus puissants. C'est ce mélange qui fait de la défense du libre-échange ce qui, dans le domaine de la théorie économique, se rapproche le plus d'un dogme sacré.

Pourtant, jamais depuis la publication de l'ouvrage de Ricardo, *Des principes de l'économie politique*, en 1817, le libre-échange n'avait subi autant d'attaques. Ce n'est pas tant pour avoir cédé aux pressions politiques visant à rétablir le protectionnisme — celles-ci ont pu triompher dans le passé sans ébranler les bases intellectuelles de la théorie des avantages comparatifs —, mais plutôt parce que la théorie des

* Reproduit avec la permission de *Economic Perspectives* (vol. 1, n° 2, automne 1987, p. 131-134).

échanges internationaux elle-même a récemment subi une évolution. Les nouveaux développements théoriques ne sont peut-être pas encore bien connus dans la profession, mais l'évolution n'en est pas moins substantielle et radicale. Au cours des dix dernières années, les modèles traditionnels des rendements constants et de la concurrence parfaite ont été complétés, et dans une certaine mesure supplantés, par une nouvelle génération de modèles qui mettent l'accent sur les rendements croissants et la concurrence imparfaite. Ces nouveaux modèles remettent en question l'importance de l'explication des échanges, tels qu'on peut effectivement les observer, par les avantages comparatifs ; ils suggèrent également que l'intérêt national pourrait bien, dans certains cas, être mieux servi par une intervention de l'État, par le biais de restrictions à l'importation, de subventions à l'exportation, etc.

Reprenons ici ce qui sera la conclusion de cet épilogue : le libre-échange n'est pas dépassé, mais c'est une théorie qui a à jamais perdu son innocence. Sa situation a changé, passant de ce qui était la meilleure des solutions pratiques à celle de solution raisonnable. Le libre-échange reste une bonne politique, ainsi qu'un objectif utile dans le monde réel de la politique, mais jamais plus il ne retrouvera son ancien statut, celui de l'époque où la théorie économique enseignait que c'était toujours la meilleure des politiques.

Repenser la théorie du commerce international

Du début du XIX^e siècle à la fin des années soixante-dix, la théorie du commerce international a presque entièrement été dominée par le concept des avantages comparatifs que nous pouvons rapidement définir comme la thèse qui veut que les pays commercent les uns avec les autres pour tirer bénéfice de leurs différences. Dans les modèles formels, il était entendu que les économies se définissaient par des rendements d'échelle constants et par une concurrence parfaite. A partir de ces hypothèses, il n'y a échange que dans la mesure où les divers pays ont des goûts, une technologie ou une dotation en facteurs différents. Le modèle ricardien traditionnel met l'accent sur les différences technologiques comme cause des échanges ; le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson met pour sa part l'accent sur la diversité des dotations en facteurs.

D'autres modèles peuvent être envisagés en faisant varier les hypothèses sur le nombre de biens et de facteurs, en apportant des restrictions à la technologie et ainsi de suite. Ces divers modèles entraînent diverses conséquences dans certains domaines essentiels : par exemple, les effets de la répartition des revenus sont absents du modèle ricardien tandis qu'ils jouent un grand rôle dans le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson. Pourtant, les hypothèses sous-jacentes à tous les modèles classiques du commerce international étaient si largement acceptées que jusqu'à ces dernières années la théorie du commerce international était l'un des domaines les moins controversés de la théorie économique.

Les économistes qui avaient réfléchi à la question savaient depuis longtemps que les avantages comparatifs n'expliquaient peut-être pas tout, et que les rendements croissants pouvaient être une autre cause de spécialisation et d'échanges¹. Ohlin lui-même a souvent mis l'accent sur cet aspect de la question. En outre, depuis au moins la fin des années cinquante, beaucoup d'opérateurs et d'observateurs officiels ne se satisfont plus de la théorie formelle du commerce international, de sorte qu'au sein de la recherche économique s'est développée une sorte de « contre-culture » qui a donné le jour à un ensemble d'arguments informels mettant l'accent sur des sources possibles d'échanges autres que celles qui sont présentées dans les modèles formalisés. C'est ainsi que des auteurs comme Steffan Burenstam-Linder (1961) et Raymond Vernon (1966) ont mis l'accent sur l'évolution technologique endogène, tandis que beaucoup d'autres discutent du rôle possible des économies d'échelle comme cause des échanges, distinctes des avantages comparatifs. Quelques articles ont tenté de formaliser des modèles en partant des rendements croissants. Mais toutes ces tentatives se sont toujours heurtées au problème de la modélisation de la structure du marché. Sauf à poser l'hypothèse peu

1. De nombreuses études ont passé en revue les nouveaux développements de la théorie du commerce international. Voir la synthèse de Elhanan HELPMAN et Paul KRUGMAN (1985), qui présente une grande partie des aspects positifs de ce travail de révision. Pour une présentation informelle des arguments favorables et défavorables aux nouvelles formes d'intervention dans le domaine des échanges, voir l'ouvrage édité par Paul KRUGMAN (1986) ; pour une étude couvrant également d'autres thèmes connexes à l'interface du domaine des échanges et de celui de l'organisation industrielle, voir Paul KRUGMAN (à paraître).

vraisemblable des économies d'échelle comme étant complètement externes aux entreprises, les rendements croissants doivent nécessairement aboutir à un système de concurrence imparfaite. Pourtant, jusqu'à la fin des années soixante-dix, l'accord ne s'était pas fait sur le moyen de modéliser la concurrence imparfaite en situation d'équilibre général. Comme la force et l'unité de la théorie dominante des échanges venait du fait qu'elle était exprimée en termes d'équilibre général formel, les autres thèses se trouvaient reléguées aux notes infra-paginales. Jusqu'en 1980 encore, beaucoup de manuels (et même des articles de synthèse sur la théorie du commerce international) ne mentionnaient même pas la possibilité que les échanges puissent trouver leur source ailleurs que dans les disparités exogènes de goûts, de technologies et de dotations en facteurs.

Au cours des années soixante-dix, les chercheurs qui se penchaient sur les problèmes d'organisation industrielle ont commencé à développer des modèles de concurrence imparfaite qui, malgré leur manque de portée générale, étaient faciles à appliquer. Ce fut notamment le cas de la concurrence entre grands groupes, telle qu'elle apparaît chez Chamberlain, dont l'utilité fut maximisée par des auteurs comme A. Michael Spence (1976) et Avinash Dixit et Joseph Stiglitz (1977), qui la replacèrent aussi dans un cadre d'équilibre général. Les théoriciens ont compris rapidement que ces nouveaux modèles fournissaient le cadre indispensable à la modélisation formelle du rôle des rendements croissants comme cause des échanges internationaux. En même temps, mais de façon tout à fait indépendante, Avinash Dixit et Victor Norman (1980), Kelvin Lancaster (1980) et moi-même (1979) avons publié des articles montrant que les économies d'échelle aboutissaient dans les branches en concurrence monopoliste à une spécialisation arbitraire des pays sur certains produits. Ces modèles ont démontré immédiatement que les pays se spécialisent et commercent entre eux non seulement en raison de l'existence d'une diversité des situations préexistantes, mais aussi parce que les rendements croissants représentent des forces indépendantes menant à la concentration géographique de la production de chacun des biens. Effectivement, d'un point de vue purement logique, les rendements croissants sont une cause aussi

fondamentale des échanges internationaux que les avantages comparatifs².

Comme nous l'avons déjà dit, le rôle des rendements croissants dans les échanges n'est pas une idée neuve, mais les nouveaux modèles lui ont donné une clarté et une précision qui lui avaient manqué jusque-là. L'idée la plus novatrice de ces modèles est que, dans la mesure où les échanges tirés par les économies d'échelle jouent un rôle important dans l'économie mondiale, la concurrence imparfaite doit également jouer un rôle important. Théorie du commerce international et organisation industrielle apparaissent ainsi comme inextricablement imbriquées. Rétrospectivement, cette conclusion est évidente. Après tout, la majeure partie des échanges concerne des biens produits par des branches que les économistes classent sans hésitation dans la catégorie des oligopoles lorsqu'ils les envisagent au niveau national. Cela a représenté pourtant une réorientation radicale de la théorie du commerce international.

Si les nouveaux modèles remettent en question la thèse classique qui veut que les échanges commerciaux soient toujours le résultat de l'exploitation d'un avantage comparatif, la nouvelle théorie n'a d'abord pas remis en question le fait que tous les partenaires bénéficient des échanges. En effet, l'introduction des rendements croissants et de la concurrence imparfaite dans la théorie ne fait que renforcer l'idée que les échanges sont toujours bénéfiques. Outre les bénéfices tirés d'une complémentarité dans la diversité des ressources et de la technologie, les pays peuvent aussi se spécialiser dans la production de biens différents, ce qui leur permet d'améliorer les échelles de production tout en maintenant ou en augmentant la diversité des biens disponibles. Il est certain que dans cette situation de *pis-aller*, où la concurrence est imparfaite, il n'y a

2. Il n'est évidemment pas nécessaire d'abandonner complètement les avantages comparatifs. Dès le début du développement d'une nouvelle théorie des échanges, la plupart des modèles ont présenté les échanges comme créés à la fois par les rendements croissants et une forme ou une autre d'avantages comparatifs, par exemple les différences de dotation en facteurs. Le comportement de ce type de modèle dépend des paramètres préexistants. Par exemple, si les économies d'échelle sont importantes et si la dotation en facteurs est analogue dans les divers pays considérés, le modèle aura un comportement tout à fait différent du cas où les économies d'échelle sont faibles et les pays sont très différents ; dans ce second cas, la théorie classique fournit des prévisions correctes, ce qu'elle ne fait pas dans le premier cas.

aucune garantie de voir se réaliser les gains potentiels normalement issus des échanges commerciaux. Mais dans la plupart des modèles, il s'avère que la présence des rendements croissants améliore les bénéfices tirés du commerce international, plutôt qu'elle ne les réduit. En outre, en créant des marchés plus vastes et plus compétitifs, les échanges peuvent réduire les distorsions nées d'une situation de concurrence imparfaite en économie fermée. Il est apparu donc tout d'abord que la nouvelle théorie du commerce international renforçait la thèse classique selon laquelle les échanges sont une bonne chose, et donc la cause du libre-échange.

Mais lorsqu'on a démontré que le libre-échange vaut mieux que pas d'échanges du tout, on n'a pas démontré que le libre-échange est meilleur qu'une intervention étatique bien ciblée. L'idée que le libre-échange est la meilleure politique possible appartient au cadre général de la cause du laissez-faire en économie de marché et repose sur l'hypothèse que les marchés sont plus efficaces. Mais si les rendements croissants et la concurrence imparfaite sont une composante incontournable de l'explication des échanges internationaux, nous vivons donc dans un monde de pis-aller où l'intervention étatique peut, dans le principe, améliorer les résultats obtenus sur les marchés. C'est ainsi que, dès que les modèles non fondés sur les avantages comparatifs ont acquis une certaine respectabilité, les théoriciens du commerce international ont commencé à poser la question de savoir si la nouvelle théorie des *causes* du commerce international n'impliquait pas la définition de nouvelles hypothèses sur l'opportunité de *politiques* commerciales appropriées. Le fait d'admettre le rôle des économies d'échelle et de la concurrence imparfaite fournit-il de nouveaux arguments aux adversaires du libre-échange ?

Les nouveaux arguments contre le libre-échange

La nouvelle théorie du commerce international affirme que les échanges sont dans une large mesure tirés par les économies d'échelle plutôt que par les avantages comparatifs et que les marchés internationaux sont normalement en situation de concurrence imparfaite. Cette nouvelle théorie soulève deux arguments à l'encontre du libre-échange, l'un totalement neuf, l'autre plus ancien, qui se voit donner une impulsion nouvelle.

L'idée neuve est celle de l'argument en faveur d'une *politique commerciale volontariste* qui voudrait que l'action étatique soit en mesure de renverser les termes de la concurrence oligopolistique de façon que ce ne soient plus les firmes étrangères qui bénéficient des surprofits, mais les entreprises nationales. L'idée ancienne est celle qui veut que la politique de l'État devrait favoriser les branches produisant des *effets externes*, surtout celles qui provoquent un accroissement des connaissances, lesquelles ne peuvent être entièrement appropriées par les entreprises.

La politique commerciale volontariste

L'argument en faveur de la définition d'une politique commerciale volontariste commence par constater que, dans un monde de rendements croissants et de concurrence imparfaite, des entreprises bien placées dans certaines branches peuvent réussir à obtenir des rendements supérieurs aux coûts alternatifs des ressources employées. Supposons, par exemple, que les économies d'échelle soient suffisamment importantes dans une branche pour ne laisser place qu'à une seule entreprise sur le marché mondial dans son ensemble ; ou, autrement dit, si deux entreprises devaient se lancer sur le marché, toutes deux enregistreraient des pertes. C'est ainsi que celle qui réussit à asseoir sa position dans la branche obtiendra des profits supérieurs à la normale et qui ne seront pas grignotés par la concurrence.

Un pays peut faire progresser son revenu national au détriment d'autres pays s'il peut trouver le moyen d'assurer que l'entreprise qui aura la chance de bénéficier de ces surprofits est une entreprise nationale et non une firme étrangère. Dans deux articles importants, James Brander et Barbara Spencer (1983, 1985) ont démontré que, si les circonstances s'y prêtent, l'intervention de l'État, par exemple en subventionnant les exportations et en restreignant les importations, peut empêcher les entreprises étrangères de se lancer dans la concurrence pour des marchés lucratifs. Ces politiques jouent ici un rôle analogue à celui joué par les décisions « stratégiques » d'investissement en surcapacité ou en recherche et développement (R&D) dans nombre de modèles de concurrence oligopolistique, d'où les termes de *strategic trade policy* [ici traduite par « politique commerciale stratégique », NdT].

La première analyse de Brander et Spencer, comme toute la littérature publiée ensuite, utilise les outils de l'analyse en duopole : les entreprises choisissent leur niveau de R&D et/ou de production en fonction des choix des autres entreprises et l'équilibre est obtenu au point d'intersection des fonctions de réaction de chacune d'elles. L'essence du concept de politique commerciale volontariste est cependant si simple qu'on peut l'exprimer par un exemple chiffré. On peut même dire que le fait de développer un tel exemple peut sans doute expliquer le raisonnement mieux que toute démonstration structurée.

Supposons donc que deux pays puissent produire le même bien. Pour être plus concret, supposons que ce bien est un avion de ligne d'une capacité de 150 passagers et disons que ces deux « pays » s'appellent Amérique et Europe. Admettons encore que dans chaque pays une seule entreprise puisse produire ce bien : respectivement Boeing et Airbus.

Afin de fixer l'attention sur le problème de la concurrence pour les surprofits, nous supposerons qu'il n'y a pas de demande interne, ni en Amérique, ni en Europe, de sorte que le bien est entièrement destiné à l'exportation, ce qui nous permet d'assimiler l'excédent du producteur à l'intérêt national. Nous supposerons encore que chaque entreprise ne se trouve confrontée qu'à un choix binaire : produire ou ne pas produire. Et nous supposerons enfin que le marché soit profitable à l'une ou l'autre de ces entreprises à condition qu'elle y pénètre seule, mais qu'il leur soit défavorable si toutes deux s'y lancent.

Une fois posées ces hypothèses, le jeu entre Boeing et Airbus peut être représenté par une matrice analogue à celle présentée dans le tableau 1. Le choix que fait Boeing de produire (P) ou de ne pas produire (N) est représenté en lettres majuscules, tandis que les décisions correspondantes d'Airbus sont représentées en lettres minuscules. Dans chaque case de la matrice, le chiffre en bas à gauche représente le profit de Boeing (au-delà du rendement normal du capital) tandis que dans le coin supérieur droit est inscrit le chiffre du profit d'Airbus.

Tel que le jeu se présente, le résultat n'est pas connu d'avance. Pour faire avancer les choses, supposons que Boeing bénéficie d'un tour d'avance et peut s'engager à produire avant qu'Airbus ait pris sa décision. En l'absence de toute intervention de l'État, le résultat sera P_n dans la case supérieure droite : Boeing dégagera d'importants profits tout en empêchant Airbus de pénétrer sur le marché

Il est évident que le gouvernement européen n'est pas satisfait et voudrait modifier ce résultat. Or la thèse de la politique commerciale volontariste enseigne qu'il est effectivement possible de modifier l'issue du jeu si le gouvernement européen peut s'engager à subventionner Airbus avant que Boeing ne se soit engagé à produire l'avion. Supposons que le gouvernement européen puisse s'engager à l'avance à payer à Airbus une prime de 10 si elle produit l'avion, quelle que soit la décision de Boeing. La matrice décisionnelle s'en trouve alors modifiée (voir tableau 2) et l'issue du jeu est inversée.

Tableau 1. — MATRICE DÉCISIONNELLE HYPOTHÉTIQUE

		Airbus	
		P	n
Boeing	P	- 5 - 5	100 0
	N	0 100	0 0

**Tableau 2. — MATRICE DÉCISIONNELLE HYPOTHÉTIQUE
APRÈS SUBVENTIONS EUROPÉENNES**

		Airbus	
		P	n
Boeing	P	- 5 5	100 0
	N	0 110	0 0

Boeing sait maintenant que même s'il s'engage à produire des avions, Airbus prendra également la décision de produire et le constructeur américain enregistrera des pertes. Boeing se trouve donc poussé à prendre la décision de ne pas produire et le résultat du jeu sera Np et non pas Pn. L'étonnant est qu'une prime de seulement 10 puisse élever les profits d'Airbus de 0 à 110 ! Sur ce chiffre, 100 représentent un transfert des sur-

profits de l'Amérique à l'Europe, soit un gain de revenu national européen au détriment de l'Amérique.

La thèse de la politique commerciale volontariste démontre ainsi que, au moins dans certains cas, un État peut améliorer le bien-être national au détriment d'un autre en soutenant ses propres entreprises dans la concurrence internationale. L'exemple que nous avons pris montre comment l'objectif peut être atteint par la voie des subventions, mais d'autres méthodes peuvent aboutir au même résultat. En particulier, lorsque le marché intérieur est important pour un type de biens, la protection de ce marché relèvera les profits de l'entreprise nationale, en même temps qu'elle fera baisser ceux de la firme étrangère si toutes deux sont présentes sur le marché ; comme les subventions aux exportations, c'est un moyen de décourager les sociétés étrangères de pénétrer sur le marché et de permettre à l'entreprise nationale de s'emparer des surprofits. Les entrepreneurs l'ont toujours clamé et les économistes l'ont généralement nié : un marché national protégé peut — dans certaines circonstances — encourager les exportations au lieu de les décourager, et peut-être même faire progresser le revenu national.

L'argument en faveur d'une politique commerciale volontariste a un attrait tout particulier pour les non-économistes car il semble enseigner que les thèses qui ont toujours été condamnées comme fallacieuses par les théoriciens du commerce international ne sont finalement pas dénuées de sens. Volant au secours du libre-échange, certains économistes ont été prompts à souligner les faiblesses du commerce volontariste comme base d'intervention sur le terrain. Mais avant d'étudier leur raisonnement, je voudrais m'arrêter sur l'autre argument figurant dans la nouvelle théorie et qui justifie l'intervention étatique dans le commerce international.

Les économies externes

L'idée qu'il pourrait être avantageux de dévier quelque peu du dogme du libre-échange pour encourager les activités qui produisent des économies externes positives n'est pas nouvelle. La thèse qui avance que la protection peut être bénéfique lorsqu'une branche génère des économies externes relève de la

théorie classique des politiques commerciales³. Mais l'argument théorique en faveur d'une intervention étatique destinée à améliorer les bénéfices réalisés à l'extérieur apparaît certainement plus concret depuis que la théorie du commerce international a été ainsi repensée.

On pourrait imaginer maints exemples concrets dans lesquels les effets induits sont créés par un effet de retombées physiques entre les entreprises, mais dans la pratique l'origine la plus probable des effets externes positifs est l'incapacité des entreprises innovantes à s'approprier entièrement les connaissances qu'elles créent. L'existence de ces problèmes d'appropriation est tout à fait manifeste au sein des branches caractérisées par un progrès technique rapide, là où les entreprises démontent régulièrement les biens produits par la concurrence pour voir comment ils marchent et comment ils ont été fabriqués. Mais dans les modèles traditionnels du commerce international, qui reposent sur une situation de concurrence parfaite, les effets externes entraînés par une appropriation incomplète ne pouvaient être explicitement identifiés⁴ parce qu'il était impossible d'y intégrer ce que les entreprises investissent dans leur savoir-faire, qui est à l'origine des retombées. Cet investissement comporte inévitablement des coûts fixes ; lorsqu'une entreprise a amélioré son produit ou sa technique, le coût unitaire de ce perfectionnement régresse avec l'accroissement des quantités produites. Le résultat de ces économies d'échelle dynamiques ne peut être que l'écroulement de la concurrence parfaite. C'est ainsi que les modèles parfaitement concurrentiels ne pouvaient reconnaître explicitement la cause la plus probable de l'existence d'économies externes. Cela n'a pas empêché les théoriciens d'analyser les conséquences des effets externes sur les politiques commerciales et c'est même un sujet parfaitement bien compris. Mais comme l'investissement dans la matière grise ne figurait pas

3. Voir par exemple W. M. CORDEN (1974). Mais comme l'indique la littérature classique sur le sujet, le protectionnisme n'est jamais qu'un pis-aller ; il est toujours préférable de corriger directement les défauts du marché national.

4. La seule exception est celle du degré zéro d'appropriation. Dans ce cas, le progrès technologique ne se fait que par l'apprentissage sur le tas, parce qu'il n'y aura pas d'incitation à investir de façon délibérée dans la création du savoir ; comme les coûts fixes associés à l'investissement dans la création des connaissances sont absents, la concurrence parfaite peut être maintenue.

explicitement dans leurs modèles, les économies externes prenaient un aspect tout à fait abstrait, sans équivalent évident dans le monde réel. Dans les modèles traditionnels, une branche paraît avoir autant de chances qu'une autre de créer d'importantes économies externes — de sorte que la théorie semblait fort loin de pouvoir posséder une quelconque utilité pratique.

Dès que les rendements croissants et la concurrence imparfaite sont acceptés comme étant la norme, le côté abstrait du problème n'est plus aussi apparent. Les économies d'échelle dynamiques associées à l'investissement dans le savoir-faire ne sont plus qu'une cause parmi d'autres de l'imperfection de la concurrence qui est déjà acceptée comme étant la norme. Les économies externes peuvent maintenant être assimilées à l'appropriation incomplète des résultats de la R&D, ce qui laisse immédiatement à penser qu'elles seront plus souvent présentes dans des branches où la R&D représente une part particulièrement élevée des coûts de l'entreprise. De sorte qu'en rendant plus malléable la modélisation d'un mécanisme spécifique créant des effets externes, la nouvelle théorie du commerce international semble également fournir un mode d'emploi pour déterminer où ces effets externes ont le plus de chances de se manifester de façon importante.

Le fait que la nouvelle théorie des échanges mette l'accent sur les économies externes n'est pas sans rappeler l'argument de la politique commerciale volontariste qui fournit à l'État des raisons de cibler certains secteurs particuliers. Pourtant, l'argument des économies externes diffère par un aspect essentiel : les politiques destinées à soutenir les secteurs créant des économies externes ne sont pas nécessairement défavorables aux autres pays. L'impact de ce soutien aux secteurs produisant d'importants effets externes sera positif ou négatif selon que ces effets externes sont de portée nationale ou internationale. Il y a conflit d'intérêts si les retombées du savoir-faire se cantonnent à l'intérieur du pays, sans passer à l'extérieur. Supposons que la recherche effectuée par chaque entreprise informatique produise un savoir qui profite à d'autres entreprises informatiques. C'est seulement un argument en faveur du soutien à la production d'ordinateurs aux États-Unis, et non au Japon, si les entreprises américaines ne peuvent bénéficier de la recherche

nippone⁵. Dans nombre de cas, il est peu probable que les retombées respectent les frontières ; une entreprise peut aussi bien « déconstruire » un produit fabriqué à l'étranger qu'un produit fabriqué dans le pays. Les effets externes ont plus de chances de se trouver limités à l'intérieur des frontières lorsque le savoir se répand en grande partie par le biais de contacts personnels et par le bouche à oreille. Ce domaine est beaucoup moins vaste que celui de la R&D en général, même s'il semble bien que l'extraordinaire succès des pôles high-tech de la Silicon Valley et de la Route 128 soit essentiellement imputable à ce type de transmission du savoir.

Malgré cette restriction qui veut que seuls les effets externes induits au niveau national puissent faire que la politique industrielle soit à l'origine de conflits d'intérêts au niveau international, il est clair que l'évolution de la théorie a renforcé la thèse qui veut que les pays soient en concurrence pour savoir lequel réalisera ces effets externes. Cela renforce l'argument en faveur d'une nouvelle politique commerciale volontariste en offrant une meilleure justification à toute déviation du dogme du libre-échange que tout ce qui avait été proposé jusqu'ici.

Critique du nouvel interventionnisme

Les aspects positifs de la nouvelle théorie des échanges, qui conclut que les rendements croissants sont à l'origine d'une

5. On peut soutenir que, même si les effets externes sont de portée nationale, il n'y aura pas nécessairement conflit d'intérêts. Il suffirait de laisser chaque pays distribuer des subventions au niveau optimal. Il y a trois réponses à cela. Tout d'abord, en pratique, les pays poursuivent souvent des objectifs de politique industrielle avec de mauvais outils de politique commerciale. Il pourrait être intéressant de se demander pourquoi ils le font, mais tant que c'est le cas, essayer de soutenir un secteur, c'est essayer de le faire aux dépens des autres pays. Ensuite, une grande partie de l'argument pratique développé en faveur d'une politique industrielle aux États-Unis concerne l'urgence du problème alors que nous hésitons à intervenir : si les décisions des pays étrangers poussent dehors les secteurs nationaux générateurs d'effets externes, le coût de la non-subvention de ces secteurs augmente. Enfin, si les économies d'échelle (internes ou externes) sont suffisamment importantes, le conflit d'intérêts devient inévitable. Supposons qu'il n'y ait place que pour une seule Silicon Valley dans le monde : ce pôle industriel apportera pourtant de précieuses économies externes pour le pays qui l'obtiendra. Le conflit ne peut être évité, sauf à opérer des versements compensatoires.

grande partie des échanges et que beaucoup de marchés internationaux sont soumis à une concurrence imparfaite, ont été acceptés par la profession avec une remarquable célérité. Pourtant, la conclusion logique, justifiant une plus grande dose d'intervention étatique dans les échanges, a été fortement critiquée et a rencontré une forte opposition — y compris de la part des créateurs de la nouvelle théorie eux-mêmes. La critique du nouvel interventionnisme reflète en partie un jugement de valeur sur les politiques commerciales, dont nous parlerons ci-après. Premièrement, ces critiques suggèrent qu'il est impossible de formuler une politique interventionniste utile en raison des difficultés pratiques rencontrées lors de la modélisation des marchés imparfaits. Deuxièmement, ils soutiennent que tous les bénéfices de l'intervention seront gaspillés par la pénétration sur le marché d'entreprises cherchant à profiter de la rente. Troisièmement, on affirme que les problèmes d'équilibre général augmentent nettement les difficultés pratiques lorsqu'il s'agit de formuler concrètement une politique commerciale interventionniste et que la probabilité pour que ces décisions fassent plus de bien que de mal est tout à fait incertaine.

Les difficultés pratiques

L'exemple chiffré précédent partait de l'hypothèse que le gouvernement européen connaissait la matrice décisionnelle et savait comment Boeing allait réagir à sa décision. Mais il est évident que, dans le monde réel, même les gouvernements les mieux informés n'en sauront jamais tant. L'incertitude est bien entendu une constante de toute politique économique, mais elle est plus forte encore lorsque le problème central est de savoir comment une décision affecte la concurrence oligopolistique. Le fait est que les économistes ne disposent pas de modèles fiables décrivant les comportements oligopolistiques. Or les résultats d'une politique commerciale dans des branches où la concurrence n'est pas parfaite dépendront essentiellement de la coopération ou non-coopération entre ces entreprises, ou bien du fait que la concurrence se fait sur les prix ou sur les produits⁶. En outre, dans de nombreuses branches oligopolistiques, les entreprises jouent un jeu à plusieurs niveaux dont les

6. Dans un article fréquemment cité, Jonathan EATON et Gene GROSSMAN (1986) ont démontré que dans un modèle de duopole, où la politique volon-

règles et les objectifs sont complexes et pas toujours très clairs, y compris pour les joueurs eux-mêmes.

L'argument de l'externalité pour justifier l'intervention est confronté au problème pratique de la mesure de ces économies externes. Par nature, les retombées du savoir-faire sont insaisissables et difficiles à calculer ; comme elles représentent des liaisons hors marché entre les entreprises, elles ne laissent pas de traces écrites permettant d'en mesurer l'étendue. En combinant des études de cas et l'analyse économétrique de l'histoire d'une branche, on peut repérer les économies externes importantes, mais une politique commerciale doit être fondée sur une estimation de l'avenir et non sur celle du passé. Un dollar consacré à la R&D dans l'industrie des semi-conducteurs produira-t-il dix cents de bénéfices externes, ou dix dollars ? Personne ne le sait vraiment⁷.

Pris isolément, l'argument selon lequel une politique fondée sur la nouvelle théorie du commerce international est une entreprise relativement incertaine ne devrait qu'inciter à la prudence et pousser à plus de recherche, et non à l'inaction. Mais lorsque cet argument s'ajoute aux interrogations liées aux problèmes d'économie politique décrits ci-après, la question se pose de savoir si les risques politiques associés à ce type d'action ne sont pas plus importants que les bénéfices espérés.

La pénétration

Supposons qu'un gouvernement soit capable de surmonter les difficultés pratiques liées à la formulation d'une politique commerciale interventionniste. Il peut ne pas en récolter les fruits en termes de progression du revenu national si les béné-

tariste optimale est de subventionner les exportations lorsque la concurrence porte sur les quantités, lorsqu'elle porte sur les prix la stratégie correcte consiste à imposer une taxe à l'exportation.

7. Bien entendu, on pourrait essayer de trouver la réponse à cette question. L'axe principal de la recherche actuelle sur la nouvelle théorie du commerce international est d'essayer de produire des modèles quantitatifs de la concurrence dans les branches où la concurrence est imparfaite. Ces travaux n'en sont qu'à leur stade initial et même les auteurs restent sceptiques quant à la solidité des résultats, mais il est tout à fait encourageant de constater que des efforts sont faits pour essayer de rendre la théorie opérationnelle. Voir en particulier Avinash DIXIT (à paraître), Richard BALDWIN et Paul KRUGMAN (à paraître), Anthony VENABLES et M. Alasdair SMITH (1986), Dani RODRIK (1987) et Richard HARRIS et David COX (1984).

fices de son intervention s'envolent avec l'arrivée de nouvelles entreprises.

Voyons d'abord le cas d'une politique commerciale volontariste destinée à obtenir des surprofits. Dans notre exemple, une seule entreprise pouvait faire des profits. Supposons maintenant que le marché puisse en fait faire vivre quatre ou cinq entreprises, un nombre suffisant pour que la contrainte endogène n'ait pas beaucoup d'importance et que la liberté de pénétration sur le marché permette l'élimination quasi totale des profits monopolistiques. Dans ce cas, comme l'ont souligné Ignatus Hortsmann et James Markusen (1986), toute subvention, même si elle réussit à empêcher la concurrence internationale, sera transférée aux consommateurs étrangers au lieu de générer des surprofits pour les producteurs nationaux. Ou, selon les termes d'Avinash Dixit, lorsqu'il y a possibilité d'arrivée d'autres entreprises, il faut poser la question : « Où est la rente ? »

Le problème est analogue pour les politiques destinées à encourager les économies externes. Supposons que les économies externes soient associées à la fabrication de semi-conducteurs, ce qui peut paraître justifier le fait de subventionner la production de circuits intégrés. Si l'on fournit de façon élastique des ressources supplémentaires en travail et en capital à cette industrie, les bénéfices externes d'une augmentation de la production ne seront pas circonscrits à l'intérieur du pays qui a fourni la subvention. Ils seront au contraire transférés vers les consommateurs du monde entier sous la forme de circuits intégrés meilleur marché. L'avantage *national* ne sera réalisé que dans la mesure où certains facteurs seront fournis à l'industrie de façon non élastique (marché de l'immobilier de la vallée de Santa Clara ?) ou si des bénéfices externes sont transférés de l'industrie des semi-conducteurs à d'autres branches. Le fait est que la pénétration de nouveaux facteurs et de nouvelles entreprises réduit plus encore (sans l'éliminer toutefois) l'importance de la concurrence pour les économies externes comme source réelle de conflit international.

L'équilibre général

Les contraintes budgétaires demeurent, même dans un monde de rendements croissants et de concurrence imparfaite. Un pays ne peut tout protéger et tout subventionner. Les poli-

tiques interventionnistes destinées à encourager des secteurs particuliers, que ce soit pour des raisons stratégiques ou d'effets externes, doivent nécessairement retirer à d'autres secteurs les ressources ainsi engagées. Cela oblige les États à s'informer toujours plus afin de tenter de formuler des modes d'intervention qui feront plus de bien que de mal.

Prenons d'abord le cas de la politique commerciale volontariste. Lorsqu'un secteur donné reçoit une subvention, les entreprises de ce secteur bénéficient alors d'un avantage stratégique sur la concurrence étrangère. Mais ce secteur va connaître une expansion qui fera grimper les prix des ressources intérieures pour les autres secteurs, et les entreprises nationales présentes dans ces secteurs vont se retrouver stratégiquement désavantagées. Les surprofits obtenus dans le secteur favorisé seront au moins en partie annulés par les pertes de rentabilité ailleurs. Si l'État se trompe de secteur, les gains obtenus dans ce secteur masqueront en fait une baisse du revenu national global.

La conséquence de ce problème d'équilibre général est que, pour qu'une politique commerciale volontariste atteigne ses objectifs, le gouvernement ne doit pas seulement comprendre les effets de sa politique sur la branche visée, ce qui est déjà assez difficile, mais aussi connaître parfaitement les autres branches de l'économie pour pouvoir juger si les avantages obtenus ici valent les avantages perdus là. Il faut donc qu'il soit encore mieux informé.

C'est la même chose pour les effets externes. Soutenir un secteur dont on espère de précieuses retombées oblige à retirer des ressources à d'autres secteurs. Supposons que les prestigieux secteurs de la haute technologie produisent moins de bénéfices externes que ne le pense l'État, tandis que les secteurs moins intéressants en produisent plus. Toute politique destinée à encourager les économies externes peut alors se révéler contre productive. Cette fois encore, l'État doit non seulement connaître le secteur choisi, mais aussi le reste de l'économie pour savoir si une telle politique est justifiée.

Il ne faut peut-être pas trop insister sur ce problème de l'équilibre général. Les divers secteurs de l'économie présentent des dissemblances visibles et radicales, à la fois dans l'étendue des imperfections de la concurrence et dans la quantité de ressources qu'ils consacrent à la production des connaissances. La corrélation n'est peut-être pas linéaire entre le nombre de concurrents et les surprofits, ou entre des coûts

élevés de R&D et les retombées technologiques, mais il y a toujours corrélation. Les États peuvent ne pas être certains de savoir où l'intervention est justifiée, mais ils n'en possèdent pas moins un certain nombre d'informations. Reste que cette critique fondée sur l'équilibre général renforce les conseils de prudence avancés à propos des autres arguments critiques.

Mais ce n'est pas parce que l'on a affirmé qu'il est difficile de formuler une politique interventionniste correcte que l'on a démontré la supériorité du libre-échange. La critique économique d'un nouvel interventionnisme n'est que l'un des arguments en faveur du libre-échange après la mise en forme de la nouvelle théorie du commerce international. L'autre argument essentiel tient à des considérations d'économie politique.

L'économie politique au secours du libre-échange

Comme la plupart des interventions microéconomiques, les politiques interventionnistes nées de la nouvelle théorie affecteraient non seulement le niveau global des revenus, mais aussi leur répartition. Les économistes ont tout à fait raison de s'inquiéter du fait que lorsqu'une décision affecte la répartition des revenus, le problème politique de la formation de cette décision sera dominé par les problèmes de répartition plus que d'efficacité. Dans le cas des interventions dans le domaine des échanges, le problème se situe à deux niveaux. Premièrement, dans la mesure où cette politique est efficace, elle prend vite un aspect de surenchère à l'égard du voisin, appelant des représailles, avec possibilité de guerre commerciale préjudiciable à toutes les parties. Deuxièmement, au niveau national, toute tentative de recherche de rentabilité par le biais de l'intervention peut être accaparée par des intérêts particuliers et utilisée à la réalisation d'un programme de redistribution inefficace.

Représailles et guerre commerciale

Toute politique commerciale volontariste visant à procurer des surprofits aux entreprises nationales et tout soutien accordé aux branches supposées bénéficier à tout le pays sont deux types de politiques destinées à appauvrir le voisin en augmentant le revenu national au détriment des autres pays. Un pays qui cherche à user de telles méthodes provoquera probablement

des représailles. Dans nombre de cas (mais pas toujours), une guerre commerciale entre États interventionnistes rendra chacun plus pauvre qu'il ne l'eût été s'il s'était abstenu. Prenons le cas de l'industrie européenne de matériels de télécommunication. C'est l'exemple type d'une branche qui pourrait faire l'objet d'une telle politique, à la fois du fait de sa situation d'oligopole et des économies externes qu'elle produit. C'est également un secteur dans lequel les entreprises publiques achètent des produits de fabrication nationale, ce qui permet à ces États de poursuivre des politiques protectionnistes sans violer les accords internationaux. Mais les conséquences de ces politiques protectionnistes sont préjudiciables à tous. Chaque pays tente d'obtenir un taux d'autosuffisance le plus élevé possible et aucun n'arrive aux économies d'échelle qu'il obtiendrait s'il fournissait l'ensemble du marché européen. On peut répondre à cela que le jeu auquel jouent ces pays dans le domaine des télécommunications, comme probablement aussi dans d'autres secteurs, est celui du dilemme du prisonnier où chaque pays a intérêt à intervenir plutôt que d'être le seul à ne pas le faire, mais où tout le monde se porterait mieux si personne n'intervenait.

Le moyen d'éviter le piège de ce dilemme du prisonnier est d'établir les règles du jeu pour limiter autant que possible les décisions préjudiciables à toutes les parties. Mais, pour fonctionner correctement, ces règles doivent être suffisamment simples et clairement définies. Le libre-échange est une règle simple : il est assez facile de savoir si un pays impose des droits de douane ou des quotas à l'importation. La nouvelle théorie du commerce international suggère que ce n'est sans doute pas la meilleure des règles possibles. Mais il est très difficile de trouver d'autres règles du jeu à la fois simples et meilleures. Si les gains obtenus par le biais d'un interventionnisme soigneusement ciblé sont faibles, ce qui est la conclusion à laquelle nous sommes parvenu plus haut dans la discussion critique portant sur les aspects économiques de la question, on peut raisonnablement affirmer que le meilleur moyen d'éviter une guerre commerciale est de continuer à faire du libre-échange le noyau de tout accord international.

La politique interne

Les gouvernements n'agissent pas nécessairement dans l'intérêt national, surtout lorsqu'il s'agit d'interventions micro-économiques pointues. Ils sont en fait influencés par les groupes de pression travaillant pour des intérêts particuliers. Le genre d'intervention que propose la nouvelle théorie du commerce international pour relever le revenu national améliorera certainement beaucoup le sort de quelques petits groupes fortunés, tandis que d'autres groupes, plus nombreux mais moins faciles à définir, se verront imposer des coûts supplémentaires. Le résultat est que, comme dans toute politique micro-économique, il peut se faire qu'une intervention excessive ou malencontreuse soit mise en place parce que ceux qui ont tout à y gagner ont plus de savoir et plus d'influence que ceux qui doivent y perdre. Aucun de ceux qui ont suivi de près les péripéties commerciales américaines sur le sucre ou le bois ne peut continuer à faire confiance au gouvernement quant à sa capacité à rester objectif en appliquant une politique fondée sur le modèle Brander-Spencer.

Comment résoudre le problème de l'intervention des groupes d'influence sur le processus décisionnel tel qu'il se pose dans le monde réel ? Comme dans le cas du possible conflit international, l'une des solutions serait d'établir des règles du jeu qui ne soient pas trop inefficaces et qui seraient assez simples pour être applicables. Il n'est pas réaliste de demander au département du Commerce d'ignorer les intérêts particuliers lorsqu'ils met au point les détails d'une politique industrielle ; et définir le principe du libre-échange, en n'autorisant certaines exceptions que sous forte pression, n'est peut-être pas la politique optimale telle que le voudrait la théorie, mais, dans la pratique, c'est selon toute vraisemblance la meilleure.

Le statut du libre-échange

Les mises en garde économiques quant à la difficulté de définir des modes d'intervention utiles et les problèmes d'économie politique indiquant que l'interventionnisme peut faire fausse route fournissent de nouveaux arguments en faveur du libre-échange. Ce n'est plus l'ancien argument qui voulait que le libre-échange soit le meilleur parce que les marchés sont

efficaces. C'est sans doute dommage, mais la sagesse enseigne que c'est dans la pratique la meilleure solution dans un monde où les politiques sont aussi imparfaites que les marchés.

Les mises en garde économiques revêtent ici une importance cruciale. Si les gains potentiels d'une politique commerciale interventionniste étaient importants, il serait difficile de plaider contre toute tentative de réaliser ces gains. Mais le sens de la critique énoncée ci-dessus est que les bénéfices de l'intervention sont limités par les incertitudes quant aux politiques les plus appropriées, par la pénétration sur le marché d'autres entreprises qui font fondre ces gains et par les effets d'équilibre général qui font qu'en soutenant un secteur, l'État doit retirer des ressources à d'autres secteurs. Tous ces facteurs additionnés limitent les bénéfices potentiels d'un interventionnisme soigneusement élaboré.

Lorsqu'on a suffisamment démontré que les gains attendus de l'intervention seront faibles, l'économie politique peut être invoquée pour justifier que l'on renonce à toute intervention. Le libre-échange peut être le noyau d'un accord entre les pays pour éviter la guerre commerciale. C'est aussi un principe simple permettant de résister aux pressions des groupes organisés autour d'intérêts particuliers. Abandonner le principe du libre-échange pour courir après les bénéfices espérés d'une intervention ciblée pourrait avoir des conséquences politiques néfastes qui annuleraient tout bénéfice potentiel.

Il devient alors possible de penser que les avantages comparatifs sont un modèle incomplet d'explication de la structure des échanges tout en restant persuadé que le libre-échange reste pourtant la meilleure politique possible. C'est en fait la position que prennent la plupart des théoriciens de la nouvelle théorie eux-mêmes. De sorte que le libre-échange n'est pas dépassé — mais il n'est plus ce qu'il était.

Table

Introduction	7
---------------------------	----------

I. UN MONDE À SOMME NULLE ?

1. La compétitivité : une dangereuse obsession	17
Une hypothèse fausse	17
La compétition aveugle	20
Des chiffres fantaisistes	25
Le frisson de la compétition	30
Les dangers d'une idée fixe	32
Les conseillers sont nus	36
2. Preuves à l'appui	37
Une cible mobile	37
Les chiffres fantaisistes : le retour	38
Tenir compte de tous les effets	42
3. Commerce extérieur, emploi et salaires	47
4. La croissance du tiers monde nuit-elle à la prospérité du premier monde ?	61
Discussion sur l'économie mondiale	64

Modèle 1 : un monde à un produit et un facteur de production	66
Modèle 2 : nombreux produits, un seul facteur de production	69
Modèle 3 : capital et investissement international ..	73
Modèle 4 : la répartition des revenus	76
La véritable menace	79
5. L'illusion du conflit commercial international	81
Les lectures habituelles	83
Qui a raison ?	86
L'anti-théorie économique	90
Tout cela a-t-il la moindre importance ?	94

II. LA THÉORIE ÉCONOMIQUE, POUR LE PIRE ET LE MEILLEUR

6. Mythes et réalités de la compétitivité américaine .	99
Les mythes de la compétitivité	101
Les réalités de la compétitivité	108
Résumé et conclusions	114
7. Ce que tout étudiant doit savoir sur le commerce international	117
La rhétorique de la théorie « pop » du commerce international	118
Les erreurs les plus répandues	119
Ce que nous devrions enseigner	124

III. LE MONDE ÉMERGENT

8. La sagesse des « gens sérieux » remise en question	129
La mise en doute de la sagesse dominante	130
Ce qu'on croyait savoir	133
L'érosion de cette sagesse dominante dans les pays avancés	136
Les dangers du succès dans le monde en voie de développement	140
Les nouvelles menaces	143

Vérités et mensonges de la nouvelle pensée dominante	146
Quel avenir pour le Mexique ?	148
9. ALENA : des vérités difficiles à dire	153
L'ALENA et l'emploi	155
L'ALENA et l'environnement	157
Les avantages de l'ALENA	158
L'ALENA et les travailleurs américains mal payés .	159
L'ALENA, moyen de politique étrangère	160
10. Le mythe du miracle asiatique	163
Une fable morale	163
« Nous vous enterrerons tous »	166
Les causes du ralentissement de la croissance soviétique	168
Les tigres de papier	172
Le grand ralentissement de la croissance au Japon .	175
Le syndrome chinois	178
Le mystère qui n'en était pas un	179
11. La revanche de la technologie	183
Épilogue. Le libre-échange est-il dépassé ?	195
Repenser la théorie du commerce international	196
Les nouveaux arguments contre le libre-échange ..	200
<i>La politique commerciale volontariste</i>	201
<i>Les économies externes</i>	204
Critique du nouvel interventionnisme	207
<i>Les difficultés pratiques</i>	208
<i>La pénétration</i>	209
<i>L'équilibre général</i>	210
L'économie politique au secours du libre-échange .	212
<i>Représailles et guerre commerciale</i>	212
<i>La politique interne</i>	214
Le statut du libre-échange	214

Dans la même collection

Littérature et voyages

Fadhma Amrouche, *Histoire de ma vie.*

Taos Amrouche, *Le grain magique.*

Ibn Batûta, *Voyages* (3 tomes).

Louis-Antoine de Bougainville, *Voyage autour du monde.*

René Caillié, *Voyage à Tombouctou* (2 tomes).

Christophe Colomb, *La découverte de l'Amérique. Journal de bord et autres écrits, 1492-1493* (tome 1).

Christophe Colomb, *La découverte de l'Amérique. Relations de voyage et autres écrits, 1494-1505* (tome 2).

James Cook, *Relations de voyages autour du monde.*

Hernan Cortés, *La Conquête du Mexique.*

Bernal Díaz del Castillo, *Histoire véridique de la conquête de la Nouvelle-Espagne* (2 tomes).

Charles Darwin, *Voyage d'un naturaliste autour du monde.*

Charles-Marie de La Condamine, *Voyage sur l'Amazonie.*

Homère, *L'Odyssée.*

Jean-François de Lapérouse, *Voyage autour du monde sur l'Astrolabe et la Boussole.*

Bartolomé de Las Casas, *Très brève relation de la destruction des Indes.*

Louis-Sébastien Mercier, *L'an 2440, rêve s'il en fut jamais.*

Louis-Sébastien Mercier, *Le tableau de Paris.*

Louise Michel, *La Commune, histoire et souvenirs.*

Martin Nadaud, *Léonard, maçon de la Creuse.*

Paul Nizan, *Aden Arabie.*

Mongo Park, *Voyage dans l'intérieur de l'Afrique.*

Lady M. Montagu, *L'islam au péril des femmes.*

Marco Polo, *Le devisement du monde, le livre des merveilles* (2 tomes).

Victor Serge, *Les Années sans pardon.*

Horace Benedict de Saussure, *Premières ascensions au Mont-Blanc, 1774-1787.*

Mémoires de Géronimo.

Victor Serge, *Les Années sans pardon.*

Victor Serge, *Le Tropique et le Nord.*

Inca Garcilaso de la Vega, *Commentaires royaux sur le Pérou des Incas* (3 tomes).

Essais

Mumia Abu-Jamal, *Condamné au silence.*

Mumia Abu-Jamal, *En direct du couloir de la mort.*

Lounis Aggoun et Jean-Baptiste Rivoire, *Françalgérie, crimes et mensonges d'États.*

Fadela Amara, *Ni putes ni soumises.*

Michel Authier et Pierre Lévy, *Les arbres de connaissances.*

Étienne Balibar, *L'Europe, l'Amérique, la guerre.*

Louis Barthas, *Les carnets de guerre de Louis Barthas, tonnelier, 1914-1918.*

Nicolas Beau et Jean-Pierre Tuquoi, *Notre ami Ben Ali.*

Michel Beaud, *Le basculement du monde.*

Stéphane Beaud et Younès Amrani, *« Pays de malheur ! ».*

Sophie Bessis, *L'Occident et les autres.*

Paul Blanquart, *Une histoire de la ville.*

Augusto Boal, *Jeux pour acteurs et non-acteurs.*

Augusto Boal, *Théâtre de l'opprimé.*

Lucian Boia, *La fin du monde.*

Philippe Breton, *L'utopie de la communication.*

François Burgat, *L'islamisme en face.*

Ernesto Che Guevara, *Journal de Bolivie.*

François Chobeaux, *Les nomades du vide.*



Denis Clerc, *Déchiffrer l'économie*.
 Daniel Cohn-Bendit, *Une envie de politique*.
 Sonia Combe, *Archives interdites*.
 Georges Corm, *Le Liban contemporain*.
 Georges Corm, *Orient-Occident, La fracture imaginaire*.
 Adam Czerniaków, *Carnets du ghetto de Varsovie*.
 Denis Duclos, *Le complexe du loup-garou*.
 Les Éconoclastes, *Petit bréviaire des idées reçues en économie*.
 Guillaume Erner, *Victimes de la mode ?*
 Frantz Fanon, *Les damnés de la terre*
 Gustave Folcher, *Les carnets de guerre de Gustave Folcher, paysan languedocien, 1939-1945*.
 Daniel Guérin, *Ni Dieu ni Maître* (2 tomes).
 Roger-Henri Guerrand, *L'aventure du métropolitain*.
 Roger-Henri Guerrand, *Les lieux*.
 Jean Guisnel, *Guerres dans le cyberspace*.
 Jean Guisnel, *Libération, la biographie*.
 Theodor Herzl, *L'État des Juifs*.
 Rudolf Hoess, *Le commandant d'Auschwitz parle*.
 Alain Joxe, *L'empire du chaos*.
 Joseph Klatzmann, *Attention statistiques !*
 Paul R. Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable*.
 Bernard Lahire (dir.), *À quoi sert la sociologie ?*
 Pierre Larrouturou, *Pour la semaine de quatre jours*.
 Serge Latouche, *L'occidentalisation du monde*.
 Christian Laval, *L'école n'est pas une entreprise*.
 Jean-Pierre Le Goff, *Les illusions du management*.
 Jean-Pierre Le Goff, *Mai 68, l'héritage impossible*.
 Pierre Lévy, *L'intelligence collective*.
 Pierre Lévy, *Qu'est-ce que le virtuel ?*
 Paul Lidsky, *Les écrivains contre la Commune*.
 André L'Hénoret, *Le clou qui dépasse*.
 Alain Lipietz, *La société en sablier*.
 Gilles Manceron, *Marianne et les colonies*.
 Ernest Mandel, *La pensée politique de Léon Trotsky*.

Charles-Albert Michalet, *Qu'est-ce que la mondialisation ?*
 Alexander S. Neill, *Libres enfants de Summerhill*.
 Sven Ortoli et Jean-Pierre Pharabod, *Le cantique des quantiques, le monde existe-t-il ?*
 Daya Pawar, *Ma vie d'indouchable*.
 Paulette Péju, *Ratonnades à Paris*.
 Philippe Pignarre, *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*.
 Bernard Poulet, *Le pouvoir du Monde*.
 Michel de Pracontal, *L'imposture scientifique en dix leçons*.
 Jeremy Rifkin, *L'âge de l'accès*.
 Jeremy Rifkin, *La fin du travail*.
 Charles Rojzman, *Savoir vivre ensemble*.
 Bertrand Schwartz, *Moderniser sans exclure*.
 Armartya Sen, *L'économie est une science morale*.
 Victor Serge, *L'an I de la révolution russe*.
 Victor Serge, *Vie et mort de Léon Trotsky*.
 Maryse Souchard, Stéphane Wahnich, Isabelle Cuminal, Virginie Wathier, *Le Pen, les mots*.
 Isabelle Stengers, *Sciences et pouvoirs*.
 Benjamin Stora, *Imaginaires de guerre*.
 Benjamin Stora, *La gangrène et l'oubli*.
 Pierre Vermeren, *Le Maroc en transition*.
 Pierre Vidal-Naquet, *Algérie : les crimes de l'armée française*.
 Pierre Vidal-Naquet, *Les assassins de la mémoire*.
 Michel Wieviorka, *Le racisme, une introduction*.
 Michel Wieviorka, *Une société fragmentée ?*

Sciences humaines et sociales

Louis Althusser, *Pour Marx*.
 Jean-Loup Amselle et Elikia M'Bokolo, *Au cœur de l'ethnie*.
 Benedict Anderson, *L'imaginaire national*.



Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*.
 Étienne Balibar, *L'Europe, l'Amérique, la guerre*.
 Étienne Balibar et Immanuel Wallerstein, *Race, nation, classe*.
 Stéphane Beaud, *80 % au bac... et après ?*
 Jean-Jacques Becker et Gilles Candar, *Histoire des gauches en France* (2 volumes).
 Miguel Benasayag, *Le mythe de l'individu*.
 Miguel Benasayag et Gérard Schmit, *Les passions tristes*.
 Yves Benot, *Massacres coloniaux 1944-1950*.
 Yves Benot, *La Révolution française et la fin des colonies*.
 Bernadette Bensaude-Vincent et Isabelle Stengers, *Histoire de la chimie*.
 Pascal Blanchard et al., *Zoos humains*.
 Philippe Breton, *La parole manipulée*.
 François Chast, *Histoire contemporaine des médicaments*.
 Jean-Michel Chaumont, *La concurrence des victimes*.
 Yves Clot, *Le travail sans l'homme ?*
 Serge Cordellier (dir.), *La mondialisation au-delà des mythes*.
 Georges Corm, *L'Europe et l'Orient*.
 François Cusset, *French Theory*.
 Mike Davis, *City of Quartz. Los Angeles, capitale du futur*.
 Alain Desrosières, *La politique des grands nombres*.
 François Dosse, *L'histoire en miettes*.
 François Dosse, *L'empire du sens*.
 François Dosse, *Paul Ricœur*.
 Mary Douglas, *Comment pensent les institutions*.
 Mary Douglas, *De la souillure*.
 Florence Dupont, *L'invention de la littérature*.
 Jean-Pierre Dupuy, *Aux origines des sciences cognitives*.
 Abdou Filali-Ansary, *Réformer l'islam ?*
 Patrice Flichy, *Une histoire de la communication moderne*.
 François Frontisi-Ducroux, *Dédale*.
 Yvon Garlan, *Guerre et économie en Grèce ancienne*.
 Peter Garnsey et Richard Saller, *L'Empire romain*.

Jacques T. Godbout, *L'esprit du don*.
 Olivier Godechot, *Les Traders*.
 Nilüfer Göle, *Musulmanes et modernes*.
 Anne Grynberg, *Les camps de la honte*.
 E.J. Hobsbawm, *Les bandits*.
 Will Kymlicka, *Les théories de la justice. Une introduction*.
 Camille Lacoste-Dujardin, *Des mères contre les femmes*.
 Yves Lacoste, *Ibn Khaldoun*.
 Bernard Lahire, *L'invention de l'« illettrisme »*.
 Bernard Lahire (dir.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu*.
 Bruno Latour, *La fabrique du droit*.
 Bruno Latour, *La science en action*.
 Bruno Latour, *Nous n'avons jamais été modernes*.
 Bruno Latour, *Pasteur : guerre et paix des microbes*.
 Bruno Latour, *Politiques de la nature*.
 Bruno Latour et Steve Woolgar, *La vie de laboratoire*.
 Bernard Lehmann, *L'Orchestre dans tous ses éclats*.
 Prosper-Olivier Lissagaray, *Histoire de la Commune de 1871*.
 Geoffrey E.R. Lloyd, *Pour en finir avec les mentalités*.
 Georg Lukacs, *Balzac et le réalisme français*.
 Armand Mattelart, *La communication-monde : histoire des idées et des stratégies*.
 Armand Mattelart, *Histoire de l'utopie planétaire*.
 Armand Mattelart, *L'invention de la communication*.
 John Stuart Mill, *La nature*.
 Arno Mayer, *La « solution finale » dans l'histoire*.
 Gérard Mendel, *La psychanalyse revisitée*.
 Annick Ohayon, *Psychologie et psychanalyse en France*.
 François Ost, *La nature hors la loi*.
 Bernard Poulet, *Le pouvoir du Monde*.
 Élisée Reclus, *L'homme et la Terre*.
 Roselyne Rey, *Histoire de la douleur*.
 Maxime Rodinson, *La fascination de l'islam*.



Maxime Rodinson, *Peuple juif ou problème juif ?*

Richard E. Rubenstein, *Le jour où Jésus devint Dieu.*

André Sellier, *Histoire du camp de Dora.*

Jean-Charles Sournia, *Histoire de la médecine.*

Isabelle Stengers, *Cosmopolitiques* (2 tomes).

Francisco Varela, *Quel savoir pour l'éthique ?*

Francisco Vergara, *Les fondements philosophiques du libéralisme.*

Jean-Pierre Vernant, *Mythe et pensée chez les Grecs.*

Jean-Pierre Vernant, *Mythe et société en Grèce ancienne.*

Jean-Pierre Vernant, Pierre Vidal-Naquet, *Mythe et tragédie en Grèce ancienne* (2 tomes).

Pierre Vidal-Naquet, *Le chasseur noir.*

Michel Vovelle, *Les Jacobins.*

Max Weber, *Économie et société dans l'Antiquité.*

Max Weber, *Le savant et le politique.*
William Foote Whyte, *Street Corner Society.*

C. Wright Mills, *L'imagination sociologique.*

État du monde

L'État du monde en 1945.

États-Unis, peuple et culture.

Rochdy Alili, *Qu'est-ce que l'islam ?*

Bertrand Badie (dir.), *Qui a peur du ^{xx} siècle ?*

Marc Ferro et Marie-Hélène Mandrillon (dir.), *Russie, peuples et civilisations.*

Anne-Marie Le Gloannec (dir.), *Allemagne, peuple et culture.*

Pierre Gentelle (dir.), *Chine, peuples et civilisation.*

Camille et Yves Lacoste (dir.), *Maghreb, peuples et civilisations.*

Jean-François Sabouret (dir.), *Japon, peuple et civilisation.*

François Sirel, Serge Cordellier et al. *Chronologie du monde au 20^e siècle.*



La Découverte/Poche

Composition Facompo, Lisieux. Achievé d'imprimer par Bussière à Saint-Amand-Montrond (Cher) en novembre 2005.

Dépôt légal du 1^{er} tirage : janvier 2000.

Suite du 1^{er} tirage (9) : novembre 2005.

N° d'impression : 054074/1. Imprimé en France



BUSSIERE

GRUPE CPI

La mondialisation n'est pas coupable

Vertus et limites du libre-échange

Traduit de l'anglais par Anne Saint-Girons
avec le concours de Francisco Vergara

On attribue souvent à la mondialisation des échanges une bonne partie des maux économiques et sociaux qui frappent nos sociétés. La concurrence entre pays développés est perçue comme une lutte sans merci où les moins dynamiques risquent d'être définitivement éliminés de la course. La désindustrialisation du Nord est attribuée à la concurrence irrésistible du Sud. Au nom de la « compétitivité » de l'économie nationale, on prône les recettes économiques les plus contradictoires, du protectionnisme à la dérégulation totale.

Le livre de Paul R. Krugman – qui a trouvé un large public en France après sa première publication en 1998 – balaie de façon extrêmement convaincante ces clichés trop répandus, à droite comme à gauche. L'économie mondiale est un système complexe de relations à effets rétroactifs, pas un enchaînement de causes mécaniques à sens unique. Convaincu qu'on peut simplement parler d'économie sans trahir cette complexité, Paul Krugman s'est donné comme défi d'accomplir pour les arcanes du libre-échange ce que Stephen Jay Gould a réalisé pour les mystères de l'évolution. La limpidité de ses essais et le succès qu'ils ont obtenu aux États-Unis, témoignent de la réussite de son ambition.

« Avec verve et intelligence, Paul R. Krugman tord le cou à nombre de notions sur la mondialisation et le commerce mondial émises par les plus fameux économistes. »

LE MONDE DES LIVRES

« Un livre iconoclaste, à lire absolument [...]. Dans ce livre ravageur des lieux communs, l'un des plus grands économistes américains lance une campagne contre la thèse selon laquelle la mondialisation de l'économie serait une guerre entre nations. »

JACQUES ATTALI, L'EXPRESS

« Enseignant à Stanford, cet économiste pourrait bien rafler un jour le Nobel. Il tente ici de démontrer que chômage et inégalités ne sont pas imputables à la concurrence du tiers monde mais au jeu des taux d'intérêt et au progrès technique. Convaincant. »

CAPITAL

Paul R. Krugman, né en 1954, est professeur d'économie à l'université de Stanford, après avoir enseigné au Massachusetts Institute of Technology.



9 782707 131133

Éditions La Découverte,
9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris
www.editions-ladecouverte.fr

7,50 €

ISBN 2-7071-3113-X